



tel +43 (0) 4227 / 21 80 3 mobil +43 (0) 32 52 742 fax +43 (0) 4227 / 31 12 5

home: www.licon.at e-mail: licon@aon.at

KREDITSITUATION

GRUNDLAGEN

DR. G. K.

Anlage:

Schreiben vom 28.11.2010

LICON Liquid Consulting GmbH Unterbergen 82 A-9163 Unterbergen
Tel.: +43 (0) 4227-21803 - Fax: +43 (0) 4227-31125 - E-Mail: office@licon.at - Home: www.licon.at

An die
BKS – BANK
Dr. Arthur Lemisch Platz 5
9020 KLAGENFURT
z.H. Herrn R.

Unterbergen, den 28.11.2010

Betreff: Dr. G. K.

Sehr geehrter Herr R.!

Wir beziehen uns auf die Besprechung mit Ihnen vom 16.11.2010 in Anwesenheit von Dr. K. und meiner Wenigkeit.

Die Besprechung drehte sich um folgende Themen:

- Tilgungsträger
- Fremdwährungskredit
- Verkaufsvollmacht
- Angebliche Unterdeckung
- Und dem Ziel einer vorzeitigen Entschuldung

Sie haben ersucht, unsere Ablehnung betreffend Ihre Vorschläge schriftlich zu begründen, was wir hiemit machen (und uns für die Verzögerung gleichzeitig entschuldigen).

Wir wollen hier nicht Romane schreiben und uns kurz halten, deshalb haben wir eine Broschüre zusammengestellt, welcher alles wesentliche und auch Begründungen zu entnehmen sind! Wir bitten in diesem Zusammenhang, diese Unterlage als Teil unseres Schreibens auch zu studieren!

Zum Tilgungsträger:

Hier ist es ein CMI Produkt mit Kapital- und Höchststandsgarantie. Also ein optimales Produkt mit hervorragender Sicherheit und im Vergleich mit anderen Produkten bester Performance. Auch dieses Produkt entfaltet seine volle positive Wirkung erst mit Ablauf der Laufzeit. Uns wurde bisher kein besseres und sichereres Produkt angeboten. Und ein vorzeitiger Verkauf bringt für den Anleger erhebliche Nachteile und Verluste! Die Veranlagung sollte sohin unbedingt beibehalten werden! Näheres in der Anlage.

Bisher wurde ein Einmalerlag in Höhe von € 130.000.-- getätigt, weiters erfolgen laufende Zahlungen (bisher € 62.280.--). Zusammen ergibt dies derzeit € 192.280.-- zuzüglich derzeitiger und zukünftiger Ertrag.

Zur Fremdwährung:

Diese sollte unbedingt beibehalten werden! Bei Wechsel zu Zeiten eines Kursverlustes treten erhebliche Verluste ein und sind höhere Euro-Zinsen zu bezahlen. Der Fremdwährungsbetrag ändert sich nicht, bei Wechsel gibt es jedoch einen höheren EURO-Betrag und damit höhere Zinsen. Dies abgesehen vom allgemeinen Zinsvorteil, welcher bei einer Berechnung zu berücksichtigen ist und nicht nur höhere laufende Liquidität – ebenso wie die Endfälligkeit - bringt, sondern auch gegen einen allfälligen Kursverlust aufgerechnet werden kann. Wesentlich ist hier immer der Zeitpunkt der Fälligkeit, Schwankungen des Wechselkurses innerhalb dieser Zeit sind da unbeachtlich (näheres Anlage Kursverlust)!

Zur Verkaufsvollmacht:

Hier haben wir bereits vor einiger Zeit mitgeteilt, warum diese in der vorliegenden Form nicht akzeptiert werden kann. Es muss ein Verkauf mit hohem Verlust unbedingt verhindert werden. Es ist ja zu berücksichtigen, dass Dr. K. abgesehen vom Kaufpreis zusätzlich rund € 400.000.-- in die Ausstattung und Beschaffung von Geräten investiert hat (zusammen rund € 890.000.--)! Siehe Anlage Verkaufsvollmacht und Anlagevermögen.

Abgesehen davon ist Dr. K., wie Ihnen ebenfalls bereits mitgeteilt wurde, bemüht, einen freihändigen Verkauf zu angemessenem Preis durchzuführen! (Wobei der Verkaufserlös ihrer Bank zukommt).

Zur Unterdeckung:

Im Gegensatz zu Ihnen können wir eine Unterdeckung nicht feststellen.

Zunächst ist hier festzuhalten, dass bei Abschluss des Kreditvertrages am 12.11.2003 von Ihrem Institut die Bonität als durchaus ausreichend und gut beurteilt wurde. Deshalb wurde auch der bestehende Kreditvertrag abgeschlossen! Eine Änderung ist bisher da nicht eingetreten und ist Dr. K. auch allen Verpflichtungen Ihrer Bank gegenüber nachgekommen und es besteht kein Rückstand! Auch der Tilgungsträger wurde akzeptiert. Warum jetzt eine Änderung?? Warum wird eine Verkaufsvollmacht verlangt??

Sie errechnen die Unterdeckung aus einem Belehnwert der Liegenschaft von € 264.000.-- (ausgehend von einer Bankbewertung, die erfahrungsgemäß immer sehr niedrig ausfällt, dies zur Sicherheit der Bank) und bewerten den Tilgungsträger mit 60%! Bei den CMI-Garantien und der zu erwartenden Performance zum Terminablauf ist diese Berechnung nicht richtig, denn es ist ja kein vorzeitiger Rückkauf geplant und sollte wegen der damit verbundenen Verluste auch nicht geschehen! Siehe Anlage CMI-Information.

Wenn auf das Alter des Herrn Dr. K. verwiesen wird, ist auch dies nicht relevant, da eine Lebensversicherung über € 210.000.-- besteht, welche im Fall des Ablebens zum Tragen kommt. Eine Unterdeckung ist daher in keinem Fall gegeben.

Der Kreditbetrag beträgt derzeit	€ 584.032.--
Dem stehen gegenüber: Pfandrecht von	€ 425.000.-- (EZ 651 / GB 75005)
Derzeitige CMI Veranlagungen	<u>€ 192.280.--</u>
(ohne Performance)	€ 617.280.--
Dazu kommt die Lebensversicherung	
Für den Fall des Ablebens	<u>€ 210.000.--</u>
Zusammen	€ 827.280.--

Selbst wenn man Ihren Belehnwert von lediglich € 264.000.-- heranzieht ergeben sich noch € 666.280.-- !!

Dazu kommt noch, dass der Belehnwert keinesfalls dem Verkaufserlös entsprechen kann, da bei der Liegenschaft Investitionen von zusammen € 890.000.-- getätigt wurden, der Verkaufspreis daher – extrem niedrig geschätzt – zumindest € 400.000.-- bis € 500.000.-- betragen müsste! (Jedenfalls bedeutend mehr als die € 264.000.-- Belehnwert!)

Zur vorzeitigen Entschuldung:

Aus obigen Ausführungen ergibt sich, dass eine solche absolut nicht erforderlich ist und auch bei der derzeitigen Situation sowohl für die Bank als auch Dr. K. alle Sicherheiten für eine Abdeckung des Kreditsaldos gegeben sind!

Dazu kommt, dass Herr Dr. K. unabhängig davon um einen freihändigen Verkauf zu angemessenem Preis bemüht ist (siehe auch www.licon.at, download Immobilie)

Zusammenfassung:

Die derzeitige Finanzierung ist für beide Seiten als optimal zu bezeichnen und sollte keinesfalls geändert werden, noch dazu bei den Verkaufsbemühungen des Herrn Dr. K.!

Jede vorzeitige Änderung würde erhebliche Nachteile mit sich bringen!

Der Kredit läuft bis 2018, bis dahin kann die weitere Entwicklung beobachtet werden und kann auch sicher ein Freihandverkauf erfolgen. Eine derzeitige Änderung des Kreditvertrages ist daher keinesfalls erforderlich! Aufgabe von LICON ist es immer, das für beide Seiten optimale Finanzierungsmodell zu finden und die Liquidität des Kunden zu sichern. Dies ist auch hier geschehen. Und es werden von LICON immer die Interessen beider Seiten berücksichtigt. Denn wenn die Bank zu wenige Sicherheiten hat kommt auch der Kunde in Bedrängnis!

Wir ersuchen um Kenntnisnahme – auch auf Grund der Informationen in der beiliegenden Broschüre – und zeichnen mit freundlichen Grüßen



(Walter Zeilberger, Geschäftsführer)

Ergeht nachrichtlich an:

Direktion der BKS, Klagenfurt

ANLAGE

1. TILGUNGSTRÄGER RÜCKGABEWERTE
2. TILGUNGSTRÄGER CMI-INFORMATION
3. KURSVERLUST
4. SCHULDENSPIRALE
5. VERKAUFSVOLLMACHT
6. ANLAGEVERMÖGEN
7. SCHÄTZUNG
8. KREDITFINANZIERUNG ÜBER VERMÖGENSAUFBAU

TILGUNGSTRÄGER RÜCKGABEWERTE

VERBESSERUNGSMANAGEMENT

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

KUNDENINFORMATION

ÜBER

RÜCKGABEWERTE

VON

FONDS-VERTRÄGEN

UND

CMI-VERTRÄGEN

RÜCKGABEWERTE

Die Bewertung des Rückgabewertes bei CMI-Verträgen im Gegensatz zu Fonds:

Generell muss man folgende Unterteilungen vornehmen:

- a.) Einmalerlag
- b.) Laufende monatliche Zahlungen

Betreff Fonds:

a) Einmalerlag:

Mit dem Einmalerlag erwirbt man Anteile eines Fonds. Multipliziert man diese Anteile mit dem Einstiegskurs, so erhält man den Fondswert. Sollte nun der Einstiegskurs über dem Kurs bei Vertragsende sein, so verringert sich der Fondswert. Dies ist ein absoluter Verlust, der bei einer Rückgabe schlagend wird.

Den Wert eines Fonds bestimmt der jeweilige Kurs des Fonds und somit ergibt sich ein Gewinn oder Verlust.

Beispiel:

- Einmalerlag € 1.000,-
- Einstiegskurs € 1,-/Stk.
- Kurs am Vertragsende € 0,50/Stk.

Daraus folgt,

- Fondswert beim Einstieg € 1000,- x € 1,- = € 1.000,-,
- Fondswert am Vertragswert € 1.000,- x € 0,50 = € 500,-,

der Verlust beträgt somit € 500,-.

b) Laufende Zahlungen:

Der Kurswert eines Fonds ändert sich ständig. Das bedeutet, wenn man immer gleiche Beträge investiert, so erhält man bei fallenden Kursen mehr Anteile und bei steigenden weniger Anteile. Der jeweilige Fondswert entspricht sodann dem Einzahlungsbetrag (Leverage-Effekt). Ein Verlust tritt dann ein, wenn am Ende der Laufzeit der Kurs geringer ist, als der Einstiegskurs. Es entsteht dann ein absoluter Verlust, der bei Rückgabe ebenfalls schlagend wird.

Betreff CMI-Verträge:

a) Einmalerlag:

Mit einem Einmalerlag erwirbt man bei CMI Anteile in einem Pool*. Der Einmalerlag entspricht bei Beginn des Vertrages dem Vertragswert. Der Rückgabewert ist nur dann geringer als der Vertragswert, wenn der Vertrag vorzeitig aufgelöst wird.

**Pool: Juristische Verrechnungseinheit für investiertes Kapital von mehreren Investoren.*

Der Rückkaufpreis errechnet sich bei vorzeitiger Vertragsauflösung wie folgt:

Vertragswert

- Marktpreisanpassung

- Versicherungssteuer

- Kosten CMI

= Rückgabewert

Aktuell beträgt

- die Marktpreisanpassung -12,5% (Stand Februar 2010),
- die noch zu zahlende Versicherungssteuer 7%,
- die Kosten von CMI 2%.

Das heißt: der Rückgabewert liegt

- um rd. **22%** unter dem Vertragswert = einbezahlter Betrag, bei Vertragsauflösung **unter 5 Jahren**,
- rd. **17%** bei Vertragsauflösung zwischen **5 und 10 Jahren** und
- **13%** bei Vertragsauflösung **über 10 Jahren**.

Der Rückgabewert ist daher kein Wertverlust des Pools, sondern lediglich eine Vorwegnahme der auf CMI zukommenden Kosten bei vorzeitiger Vertragsauflösung. Bleibt der Vertrag bis zum Vertragsende bestehen, so passt sich der Rückgabewert dem Vertragswert an.

Eine zu erwartende Performance ist unabhängig von dieser Vorgangsweise und erhöht sowohl gleichermaßen den Vertragswert sowie auch den Rückgabewert.

Beispiel:

Einmalerlag € 50.000,-

Vertragswert	€ 50.000,-
- Marktpreisanpassung (12,5%)	€ 6.250,-
- Versicherungssteuer (7%)	€ 3.500,-
- <u>Kosten CMI (2%)</u>	<u>€ 1.000,-</u>
<u>Rückgabewert</u>	<u>€ 39.250,-</u>

Diese Kosten werden nur bei vorzeitiger Vertragsauflösung fällig und stellen keinen Wertverlust des Pools dar.

Marktpreisanpassung:

Die Marktpreisanpassung kann positiv oder negativ sein. Sie ist die Differenz zwischen der ungeglätteten Performance (= tatsächliche Performance des Pools über die Laufzeit) und der geglätteten Performance (= tatsächlich an den Kunden weitergegebene Performance über die Zeit) Die Differenz ist der Glättungseffekt und wird in % angegeben.

b) Laufende Zahlungen:

Bei laufenden Zahlungen ist die Sachlage anders. Die anfallenden Kosten die CMI sofort zu zahlen hat, werden dadurch aufgefangen, dass von den einbezahlten Beträgen für ein Jahr

- im 1. Jahr nur 10%,
- im 2. Jahr nur 80%,
- und erst ab dem 3. Jahr 100% veranlagt werden.

Das heißt, der einbezahlte Betrag entspricht nicht dem Vertragswert und ist in den ersten 3 Jahren wesentlich geringer. Bei der Berechnung des Rückgabewertes verringert sich noch dieser reduzierte Vertragswert um die Marktpreisanpassung und die Versicherungssteuer (Kosten entfallen). Bei vorzeitiger Kündigung entsteht hier ein echter Wertverlust innerhalb der ersten 5 Jahre. Nach etwa 5-6 Jahren ist dieser Wertverlust egalisiert, sodass bei vorzeitiger Kündigung nur noch die Marktpreisanpassung und Versicherungssteuer den Vertragswert = einbezahlter Betrag, reduziert.

Beispiel:

Laufende Zahlungen € 100,- p.m. = € 1.200,- p.a.

Vertragswert

- im 1. Jahr 10% aus € 1.200,- € 120,-
- im 2. Jahr 80% aus € 1.200,- € 960,-
- im 3. Jahr 100% aus € 1.200,- € 1.200,-

Vertragswert nach 3 Jahren € 2.280,-.

Einbezahlter Betrag (in 3 Jahre) € 3.600,-

Wertverlust € 1.320,-

(Wertverlust nur bei vorzeitigem Rückkauf)

INFO

DIE BANK HAT NUR DEN RÜCKGABEWERT
(DIES IST DER WERT DES VERTRAGES BEI VORZEITIGER VERTRAGSAUFLÖSUNG)

DIE BANK HAT ABER NICHT DIE JÄHRLICHE INFORMATION ÜBER:

VERTRAGSWERT ZUR ZEIT
AUSZAHLUNGSWERT IM LEISTUNGSFALL
DEKLARIERTER WERTZUWACHS AB BEGINN
FÄLLIGKEITSBONI AB BEGINN
ERWIRTSCHAFTETER POLICENWERT
VERZINSUNG GESAMT

TILGUNGSTRÄGER CMI-INFORMATION



tel +43 (0) 4227 / 21803 mobil +43 (0) 664 / 3252742 fax +43 (0) 4227 / 31125

e-mail licon@aon.at www.licon.at

LICON-INFORMATION

CMI informiert seine Kunden in zweierlei Hinsicht:

Erstens:

Die jährlichen Informationen zum jeweiligen Datum des Versicherungsbeginns.

Zweitens:

Wertentwicklung der CMI-Veranlagungen in den letzten 15 Jahren;
Veröffentlichung im Februar und August eines jeden Jahres.

Inhalt:

Das Garantiesystem

Das Bonussystem von CMI

Die jährlichen Informationen beinhalten

Wertentwicklung der CMI-Polizzen in den letzten 15 Jahren

Berechnung des Wertzuwachses

Anhang:

Performance des ursprünglichen Pools mit garantiertem Wertzuwachs zum:

01. August 2010

01. Februar 2010

01. August 2009

01. Februar 2008

Vertragslaufzeit - Kann die Vertragslaufzeit geändert werden?



Info

Diese Information können Sie auch

auf unserer Homepage downloaden unter

www.licon.at - download - informationen -

"CMI informiert seine Kunden in zweierlei Hinsicht"

oder Sie geben den nachfolgenden Link ein um

direkt zur CMI-Information zu gelangen:

<http://www.licon.at/download.php?id=202>

Die Garantie

Anteilspreis-Garantie

Wenn Ihre Anlage für die mit Ihnen vereinbarte Vertragslaufzeit in diesem Pool verbleibt, garantiert Ihnen CMI:

- dass der Preis der Anteile niemals fällt,
- dass der Preis der Anteile am Ende der Vertragslaufzeit der höchste bis zu diesem Zeitpunkt ist.

Beitrags-Garantie

Zusätzlich garantiert CMI im Falle eines Einmalbetrages, sofern keine Anteile aus dem Pool mit garantiertem Wertzuwachs eingelöst werden, dass die bei Ablauf und im Todesfall zu zahlende Leistung mindestens dem ursprünglich in den Pool mit garantiertem Wertzuwachs angelegten Beitrag entspricht.

Die Garantie wird fällig bei:

- Ablauf des Vertrages
- einer Todesfalleistung
- einer Auszahlung gemäß Polizzenbedingung

Das Bonussystem von CMI:

Mit den ausgezahlten Boni soll die gesamte Anlage-Performance verteilt werden, die der WITH-PROFIT FUND erzielt hat.

Die gesamte Anlageperformance besteht aus:

- dem deklarierten Wertzuwachs (weitere Details siehe unten)
- und den Fälligkeitsboni (weitere Details siehe unten)

Der Vorteil dieses Bonussystems liegt darin, im Gegensatz zu anderen Versicherungen, dass der deklarierte Wertzuwachs von Jahr zu Jahr

- im Voraus bekannt gegeben wird,
- niemals kleiner werden kann (Anteilspreis-Garantie).

Dieser Wert kommt immer zur Auszahlung!

Die Gewährung von Fälligkeitsboni ist ein zusätzlicher Wertzuwachs, welcher jedoch erst am Ende der Laufzeit, wie bei allen anderen Versicherungen auch, zugewiesen wird.

Die eventuell während der Laufzeit ausgewiesenen Fälligkeitsboni sind daher nur theoretisch zu sehen, sind aber nicht verloren.

Sollten sich die Investmentbedingungen drastisch verändern, so können sich die Fälligkeitsboni auch verändern, ja sogar auf null gehen.

Dies ist jedoch noch nie eingetroffen.

Fälligkeitsboni, die in den letzten 3 Jahre ausbezahlt wurden:

2010	33,00%
2009	18,00%
2008	40,00%

Die jährlichen Informationen beinhalten:

Name des Pools

Deklariertes Wertzuwachs für das kommende Jahr in %

Einmal im Jahr wird für das lfd. Jahr der dekl. Wertzuwachs bekannt gegeben.

Man berücksichtigt hierbei die langfristige wirtschaftliche Entwicklung und die sich daraus ergebenden Erträge. Der dekl. Wertzuwachs wird dem Pool auf täglicher Basis anteilig gutgeschrieben. Unter der Voraussetzung, dass die Anlage während der vereinbarten Laufzeit im Pool verbleibt, wird garantiert, dass ein einmal dekl. Wertzuwachs nicht mehr zurückgenommen wird.

Vertragswert zur Zeit (Stichtag)

Der Vertragswert zur Zeit errechnet sich aus den zum Stichtag vorhandenen Anteilen multipliziert mit dem Rücknahmepreis der Anteile (siehe Garantie).

Auszahlungswert im Leistungsfall (Todesfall)

Ist keine spezielle Todesfalleistung vereinbart, gilt:
Vertragswert plus 1%.

Auszahlungswert im Fall einer Rückgabe (Kündigung)

Grundlage des Auszahlungswertes ist der Vertragswert. Davon werden die verbleibende Einrichtungsgebühr sowie die eventuelle Nachversteuerung abgezogen und eine Marktpreisanpassung vorgenommen. Die Marktpreisanpassung kann sowohl positiv als auch negativ sein.

Fälligkeitsbonus

In der Regel werden nicht alle erzielten Erträge mit dem dekl. Wertzuwachs weitergegeben. Um die Auszahlung im Leistungsfall auf ein faires Niveau anzuheben, **kann** zusätzlich zum dekl. Wertzuwachs ein möglicher Fälligkeitsbonus hinzugerechnet werden.

Der Fälligkeitsbonus reflektiert somit die geglättete Investment-Performance während des Zeitraumes, in dem die Anlage im Pool verblieben ist.

Erworbene Anteile

Die dem Vertrag zugrundeliegenden Anteile werden hier bekanntgegeben.

Frage?

Warum kann der Vertragswert im folgenden Jahr geringer sein als im derzeitigen Jahr, bei Kapital- und Höchstwertgarantie?

Antwort:

Um die Gebühren (Pool- und Einrichtungsgebühr) zu bezahlen, verkauft CMI vorhandene Anteile. Die Anzahl der Anteile sinkt daher. Steigt der Rücknahmepreis nur wenig, kann der Vertragswert im folgenden Jahr geringer sein als in diesem Jahr, da nur der Preis der Anteile garantiert ist (siehe Anteilspreis-Garantie).

Veröffentlichung 02/10

Wertentwicklung der CMI-Polizzen in den letzten 15 Jahren

Hier werden unterschieden:

- Veranlagungen in Pools mit garantiertem Wertzuwachs
- Veranlagungen in ausgewählte CMI-Fonds.

CMI hat hier mehrere Pools eingerichtet. Die Entwicklung ist bei allen Pools in etwa gleich und unterscheiden sich geringfügig je nach Aktienanteil.

Basis: Veröffentlichung Februar 2010

Tatsächlich eingetroffene Vermögenswerte

Die eingetroffenen Vermögenswerte werden in kumulierter Form dargestellt und ausgewiesen.

D.h. die jährlichen Wertzuwächse von 1995 - 2009 werden aufsteigend addiert.

zB dekl. Wertzuwachs

Jahr	pro Jahr	kumuliert
2009	0,5	2,5
2008	1,0	2,0
2007	0,5	1,0
2006	0,5	0,5

Dies gilt für alle in den Spalten (1) bis (6) dargestellten Werte aus den halbjährlichen CMI-Veröffentlichungen.

Die wesentlichen Kriterien sind:

Anlagedatum: hier 1.2.1995 - 1.2.2009, 15 Jahre

Ungeglättete Performance der zugrundeliegenden Vermögenswerte (1)

Hier werden die tatsächlich erzielten Zuwächse bzw. Abgänge in kumulierter Form dargestellt. Diese Werte werden nicht dem Kunden weitergegeben. Auf Grund des "Smoothing" erfolgt eine Glättung.

Wert zum 1.2.2009 136,30%

Deklariertes Wertzuwachs (2)

Die jährlich im Voraus bekannt gegebenen Wertzuwächse werden kumuliert bekannt gegeben. D.h. wie sie von Jahr zu Jahr deklariert wurden.

Wert zum 1.2.2009 65,10%

Fälligkeitsboni (3)

Die Fälligkeitsboni werden erst bei Fälligkeit (Vertragsende) gutgeschrieben.
D.h. in unserem Beispiel am 1.2.2009

Wert zum 1.2.2009 25,00%

Anstieg des Anteilwertes durch dekl. Wertzuwachs und Fälligkeitsbonus (4)

Die Höhe des Anteilwertes ergibt sich aus dekl. Wertzuwachs (65,1%) und Fälligkeitsboni (25,0%).

Da - wie bereits erwähnt - die Fälligkeitsboni erst bei Laufzeitende dem Vertrag gutgeschrieben werden, lautet die Berechnungsformel:

also: $165,1\% \times 125,0\% - 100\% = 106,4\%$

Wert zum 1.2.2009 106,30%

Jährlicher Wertzuwachs (5)

Auf Basis des dekl. Wertzuwachses (65,1%) errechnet sich der durchschnittliche Wertzuwachs pro Jahr.

Wert zum 1.2.2009 4,90%

Glättungseffekt und Garantien (6)

Der Glättungseffekt sagt aus, um wieviel die tatsächlich erzielten Vermögenswerte (1) korrigiert werden. Nur diese korrigierten Vermögenswerte werden dem Kunden weitergegeben (4).

Der Glättungs- und Garantieffekt errechnet sich indem man den Anstieg der Anteilswerte ins Verhältnis zur ungeglätteten Performance setzt.

also: $206,30\% : 236,30\% - 100\% = -12,70\%$

D.h. 12,7% des Wertzuwachses verbleiben im Pool für Garantiezwecke.

Wert zum 1.2.2009 -12,70%

Berechnung des Wertzuwachses (deklarerter Wertzuwachs und Fälligkeitsboni)

Will nun ein Kunde wissen, wie sich sein eingesetztes Kapital in den letzten 14 Jahren entwickelt hat, hätte er es am 1.2.1995 investiert, so errechnet man dies wie folgt:

	in %	in €
Basis = eingesetztes Kapital = 100 € x)	100,0%	100,0
Anstieg des dekl. Wertzuwachses (1.2.1995 - 1.2.2009) 1.)	65,5%	65,5
Garantierter Auszahlungsbetrag (100% + 65%)	165,5%	165,5
Anstieg der Fälligkeitsboni (1.2.1995 - 1.2.2009)	33,0%	54,6
Anstieg gesamt (dekl. Wertzuwachs + Boni) (165% x 133% - 100%) 2.)	120,1%	120,1
Kapitalwert am 1.8.2010	220,1%	220,1

x) Basis 100 € = exklusive Gebühren und Versicherungssteuern

Der dekl. Wertzuwachs von 1995 - 2009, 14 Jahre, gesamt 65,5% entspricht einem jährlichen Wertzuwachs von **5,2%** pro Jahr (siehe Veröffentlichung CMI August 2010 - Spalte 5).

Der Anstieg gesamt (dekl. Wertzuwachs u. Fälligkeitsboni) von 1995 - 2009 14 Jahre, gesamt 120,1% entspricht einem jährlichen Wertzuwachs von **8,58%** pro Jahr ($120,1 : 14 \text{ Jahre} = 8,58$).

Die Veröffentlichung CMI-Pools mit garantiertem Wertzuwachs der letzten 3 Jahre finden Sie auf unserer Homepage unter: www.licon.at - Downloads - Information - Veröffentlichung CMI August 2010, Feber 2010, August 2009 und Feber 2008 oder klicken Sie den nachfolgenden Link an, um direkt zum Downloadbereich zu gelangen [Link!](#)

Machen Sie Vergleiche mit anderen Produkten punkto Tilgungsträger!

Berechnung des Wertzuwachses (deklarerter Wertzuwachs und Fälligkeitsboni)

Will nun ein Kunde wissen, wie sich sein eingesetztes Kapital in den letzten 15 Jahren entwickelt hat, hätte er es am 1.2.1995 investiert, so errechnet man dies wie folgt:

	in %	in €
Basis = eingesetztes Kapital = 100 € x)	100,0%	100,0
Anstieg des dekl. Wertzuwachses (1.2.1995 - 1.2.2009) 1.)	65,1%	65,0
Garantierter Auszahlungsbetrag (100% + 65%)	165,1%	165,0
Anstieg der Fälligkeitsboni (1.2.1995 - 1.2.2009)	25,0%	41,3
Anstieg gesamt Boni (165% x 125% - 100%) 2.)	106,3%	106,3
Kapitalwert am 1.2.2010	206,3%	206,3

x) Basis 100 € = exklusive Gebühren und Versicherungssteuern

Der dekl. Wertzuwachs von 1995 - 2009, 15 Jahre, gesamt 65,1% entspricht einem jährlichen Wertzuwachs von 4,9% pro Jahr (siehe Veröffentlichung CMI Februar 2010 - Spalte 5).

Der Anstieg gesamt Boni (dekl. Wertzuwachs u. Fälligkeitsboni) von 1995 - 2009, 15 Jahre, gesamt 106,3% entspricht einem jährlichen Wertzuwachs von 7,6% pro Jahr ($106,3 : 14 \text{ Jahre} = 7,6$).

Die Veröffentlichung CMI-Pools mit garantiertem Wertzuwachs der letzten 3 Jahre finden Sie auf unserer Homepage unter: www.licon.at - Downloads - Information - Veröffentlichung CMI August 2010, Feber 2010, August 2009 und Feber 2008 oder klicken Sie den nachfolgenden Link an, um direkt zum Downloadbereich zu gelangen [Link!](#)

Machen Sie Vergleiche mit anderen Produkten punkto Tilgungsträger!

August 2010



Performance des ursprünglichen Pools mit garantiertem Wertzuwachs zum 1. August 2010

Der folgende Abschnitt zeigt die historische Performance des ursprünglichen Pools mit garantiertem Wertzuwachs. Er wurde 1998 für Neugeschäft geschlossen. Anlagezeiträume nach 1998 beziehen sich auf regelmäßige Beiträge für Verträge, deren Vertragsbeginn vor 1999 lag. Andere Pools

mit garantiertem Wertzuwachs weisen über ähnliche Anlagezeiträume eine ähnliche Performance auf, unterscheiden sich jedoch durch den Aktienanteil des Portfolios. Die folgende Tabelle zeigt einen Vergleich der ungeglätteten Performance mit der Steigerung des Anteilspreises (einschließlich deklariertem Wertzuwachs und Fälligkeitsbonus) für den ursprünglichen Euro-Pool mit garantiertem Wertzuwachs.

Anlagedatum	Ungeglättete Performance der zugrundeliegenden Vermögenswerte (1)	Dekl. Wertzuwachs am 1. Aug. 10 (2)	Fälligkeitsbonus am 1. Aug. 10 (3)	Anstieg des Anteilswertes durch dekl. Wertzuwachs und Fälligkeitsbonus (4)	Jährlicher Wertzuwachs (5)	Glättungseffekt und Garantien (6)
01-Feb-95	134.4%	65.5%	33.0%	120.1%	5.2%	-6.1%
01-Feb-96	94.5%	55.1%	31.0%	103.2%	5.0%	4.5%
01-Feb-97	63.9%	46.3%	11.0%	62.4%	3.7%	-0.9%
01-Feb-98	22.5%	38.1%	0.0%	38.1%	2.6%	12.7%
01-Feb-99	9.7%	30.3%	0.0%	30.3%	2.3%	18.8%
01-Feb-00	-9.0%	23.8%	0.0%	23.8%	2.1%	36.1%
01-Feb-01	-12.1%	17.9%	0.0%	17.9%	1.8%	34.2%
01-Feb-02	3.2%	12.3%	0.0%	12.3%	1.4%	8.8%
01-Feb-03	36.1%	8.0%	16.0%	25.3%	3.0%	-9.3%
01-Feb-04	20.1%	4.8%	21.0%	26.9%	3.7%	5.6%
01-Feb-05	15.3%	3.3%	13.0%	16.7%	2.9%	1.2%
01-Feb-06	1.0%	2.8%	5.0%	7.9%	1.7%	6.9%
01-Feb-07	-6.4%	2.3%	0.0%	2.3%	0.6%	9.3%
01-Feb-08	-1.3%	1.8%	1.0%	2.8%	1.1%	4.1%
01-Feb-09	19.7%	0.8%	9.0%	9.8%	6.4%	-8.3%

Die Werte zur ungeglätteten Performance gelten zum 01.07.2010 und verstehen sich abzüglich der jährlichen Managementgebühr. Bitte beachten Sie, dass dieser Zuwachs nicht der tatsächlich zugeordneten Performance des Vertrages entspricht: Nicht berücksichtigt sind Glättung, Produktgebühren und Garantiekosten. Sie ergeben sich aus den deklarierten Wertzuwächsen und den Fälligkeitsboni und beziehen sich auf Forderungen bei Garantieansprüchen. Diese verstehen sich abzüglich der jährlichen Managementgebühr; weitere Gebühren sind jedoch nicht berücksichtigt. Die Spalte „Glättungseffekt und Garantien“ stellt die Differenz zwischen dem Ertrag des Pools und der ungeglätteten Performance dar. **Bitte beachten Sie, dass die Performance in der Vergangenheit nicht notwendigerweise ein Hinweis oder gar eine Garantie auf zukünftige Performance ist.**

Wie diese Tabelle zu lesen ist:

Bei einer Anlage ab dem 1. Februar 1995 steigt der Wert der Anteile um 65,5 % als deklariertem Wertzuwachs (2) und um 33 % als Fälligkeitsbonus (3), was einem gesamten Anstieg des Anteilswertes von $165,5 \% \cdot 133 \% - 100 \% = 120,1 \%$ am Ende der Laufzeit, im Todesfall oder bei Auszahlungen gemäß den Vertragsbedingungen entspricht (4). Dies entspricht einem jährlichen Wertzuwachs von

5,2 % (5). Die zugrunde liegenden Vermögenswerte erzielten eine ungeglättete Performance von 134,4 % (1). Daraus ergibt sich ein Glättungs- und Garantiefekt von $220,1 \% / 234,4 \% - 100 \% = -6,1 \%$ (6).

Februar 2010



Performance des ursprünglichen Pools mit garantiertem Wertzuwachs zum 1. Februar 2010

Der folgende Abschnitt zeigt die historische Performance des ursprünglichen Pools mit garantiertem Wertzuwachs. Er wurde 1998 für Neugeschäft geschlossen. Anlagezeiträume nach 1998 beziehen sich auf regelmäßige Beiträge für Verträge, deren Vertragsbeginn vor 1999 lag. Andere Pools

mit garantiertem Wertzuwachs weisen über ähnliche Anlagezeiträume eine ähnliche Performance auf, unterscheiden sich jedoch durch den Aktienanteil des Portfolios. Die folgende Tabelle zeigt einen Vergleich der ungeglätteten Performance mit der Steigerung des Anteilspreises (einschließlich deklariertem Wertzuwachs und Fälligkeitsbonus) für den ursprünglichen Euro-Pool mit garantiertem Wertzuwachs.

Anlegedatum	Ungeglättete Performance der zugrundeliegenden Vermögenswerte (1)	Dekl. Wertzuwachs am 1. Feb. 09 (2)	Fälligkeitsbonus am 1. Feb. 09 (3)	Anstieg des Anteilswertes durch dekl. Wertzuwachs und Fälligkeitsbonus (4)	Jährlicher Wertzuwachs (5)	Glättungseffekt und Garantie (6)
01-Feb-95	136,3%	65,1%	25,0%	106,3%	4,9%	-12,7%
01-Feb-96	96,1%	54,7%	22,0%	88,8%	4,6%	-3,7%
01-Feb-97	65,3%	46,0%	3,0%	50,4%	3,2%	-9,0%
01-Feb-98	23,5%	37,7%	0,0%	37,7%	2,7%	11,5%
01-Feb-99	10,6%	30,0%	0,0%	30,0%	2,4%	17,6%
01-Feb-00	-8,3%	23,5%	0,0%	23,5%	2,1%	34,7%
01-Feb-01	-11,4%	17,6%	0,0%	17,6%	1,8%	32,8%
01-Feb-02	4,0%	12,0%	0,0%	12,0%	1,4%	7,7%
01-Feb-03	39,2%	7,7%	10,0%	18,5%	2,5%	-14,9%
01-Feb-04	21,1%	4,6%	13,0%	18,2%	2,8%	-2,4%
01-Feb-05	16,3%	3,0%	6,0%	9,2%	1,8%	-6,1%
01-Feb-06	1,8%	2,5%	0,0%	2,5%	0,6%	0,7%
01-Feb-07	-5,7%	2,0%	0,0%	2,0%	0,7%	8,2%
01-Feb-08	-0,5%	1,5%	0,0%	1,5%	0,8%	2,0%
01-Feb-09	20,7%	0,5%	3,0%	3,5%	3,5%	-14,2%

Die Werte zur ungeglätteten Performance gelten zum 01.01.2010 und verstehen sich abzüglich der jährlichen Managementgebühr. Bitte beachten Sie, dass dieser Zuwachs nicht der tatsächlich zugeordneten Performance des Vertrages entspricht. Nicht berücksichtigt sind Glättung, Produktgebühren und Garantiekosten. Sie ergeben sich aus den deklarierten Wertzuwächsen und den Fälligkeitsboni und beziehen sich auf Forderungen bei Garantieansprüchen. Diese verstehen sich abzüglich der jährlichen Managementgebühr, weitere Gebühren sind jedoch nicht berücksichtigt. Die Spalte „Glättungseffekt und Garantie“ stellt die Differenz zwischen dem Ertrag des Pools und der ungeglätteten Performance dar. **Bitte beachten Sie, dass die Performance in der Vergangenheit nicht notwendigerweise ein Hinweis oder gar eine Garantie auf zukünftige Performance ist.**

Wie diese Tabelle zu lesen ist:

Bei einer Anlage ab dem 1. Februar 1995 steigt der Wert der Anteile um 65,1 % als deklarierter Wertzuwachs (2) und um 25 % als Fälligkeitsbonus (3), was einem gesamten Anstieg des Anteilswertes von $165,1\% \cdot 125\% - 100\% = 106,3\%$ am Ende der Laufzeit, im Todesfall oder bei Auszahlungen gemäß den Vertragsbedingungen entspricht (4). Dies entspricht einem jährlichen Wertzuwachs von

$4,9\%$ (5). Die zugrunde liegenden Vermögenswerte erzielten eine ungeglättete Performance von $136,3\%$ (1). Daraus ergibt sich ein Glättungs- und Garantiefekt von $206,3\% / 236,3\% - 100\% = -12,7\%$ (6).

August 2009



CLERICAL MEDICAL

Performance des ursprünglichen Pools mit garantiertem Wertzuwachs zum 01. August 2009

Der folgende Abschnitt zeigt die historische Performance des ursprünglichen Pools mit garantiertem Wertzuwachs. Er wurde 1998 für Neugeschäft geschlossen. Anlagezeiträume nach 1998 beziehen sich auf regelmäßige Beiträge für Verträge, deren Vertragsbeginn vor 1999 lag. Andere Pools mit garantiertem Wertzuwachs weisen über ähnli-

che Anlagezeiträume eine ähnliche Performance auf, unterscheiden sich jedoch durch den Aktienanteil des Portfolios. Die folgende Tabelle zeigt einen Vergleich der ungeglätteten Performance mit der Steigerung des Anteilspreises (einschließlich deklariertem Wertzuwachs und Fälligkeitsbonus) für den ursprünglichen Euro-Pool mit garantiertem Wertzuwachs.

Anlagedatum	Ungeglättete Performance der zugrundeliegenden Vermögenswerte (1)	Dekl. Wertzuwachs am 01. Aug 09 (2)	Fälligkeitsbonus am 01. Aug 09 (3)	Anstieg des Anteilswertes durch dekl. Wertzuwachs und Fälligkeitsbonus (4)	Jährlicher Wertzuwachs (5)	Glättungseffekt und Garantien (6)
01-Feb-95	109.1%	64.7%	18.0%	94.3%	4.7%	-7.1%
01-Feb-96	73.5%	54.3%	16.0%	79.0%	4.4%	3.2%
01-Feb-97	46.2%	45.6%	14.0%	66.0%	4.1%	13.5%
01-Feb-98	9.3%	37.4%	3.0%	41.5%	3.1%	29.5%
01-Feb-99	-2.1%	29.7%	0.0%	29.7%	2.5%	32.5%
01-Feb-00	-18.8%	23.2%	0.0%	23.2%	2.2%	51.8%
01-Feb-01	-21.6%	17.3%	0.0%	17.3%	1.9%	49.7%
01-Feb-02	-7.9%	11.7%	0.0%	11.7%	1.5%	21.4%
01-Feb-03	23.2%	7.4%	3.0%	10.7%	1.6%	-10.2%
01-Feb-04	7.2%	4.3%	8.0%	12.7%	2.2%	5.1%
01-Feb-05	2.9%	2.8%	0.0%	2.8%	0.6%	-0.1%
01-Feb-06	-9.9%	2.3%	0.0%	2.3%	0.6%	13.5%
01-Feb-07	-16.5%	1.8%	0.0%	1.8%	0.7%	21.9%
01-Feb-08	-11.9%	1.3%	0.0%	1.3%	0.8%	15.0%
01-Feb-09	6.8%	0.2%	0.0%	0.2%	0.5%	-6.2%

Die Werte zur ungeglätteten Performance gelten zum 01.07.09 und verstehen sich abzüglich der jährlichen Managementgebühr. Bitte beachten Sie, dass dieser Zuwachs nicht der tatsächlich zugeordneten Performance des Vertrages entspricht. Nicht berücksichtigt sind Glättung, Produktgebühren und Garantiekosten. Sie ergeben sich aus den deklarierten Wertzuwächsen und den Fälligkeitsboni und beziehen sich auf Forderungen bei Garantieansprüchen. Diese verstehen sich abzüglich der jährlichen Managementgebühr. Weitere Gebühren sind jedoch nicht berücksichtigt. Die Spalte „Glättungseffekt und Garantien“ stellt die Differenz zwischen dem Ertrag des Pools und der ungeglätteten Performance dar. Bitte beachten Sie, dass die Performance in der Vergangenheit nicht notwendigerweise ein Hinweis oder gar eine Garantie auf zukünftige Performance ist.

Ein Beispiel wie diese Tabelle zu lesen ist:

Bei einer Anlage ab dem 1. Februar 1995 steigt der Wert der Anteile um 64,7 % als deklariertem Wertzuwachs (2) und um 18 % als Fälligkeitsbonus (3), was einem gesamten Anstieg des Anteilswertes von $164,7\% \cdot 118\% - 100\% = 194,3\%$ am Ende der Laufzeit, im Todesfall oder bei Auszahlungen gemäß den Vertragsbedingungen entspricht (4). Dies entspricht einem jährlichen Wertzuwachs von

$4,7\%$ (5). Die zugrunde liegenden Vermögenswerte erzielten eine ungeglättete Performance von $204,5\%$ (1). Daraus ergibt sich ein Glättungs- und Garantiefekt von $194,3\% / 204,5\% - 100\% = -7,1\%$ (6).

Februar 2008

Performance des ursprünglichen Pools mit garantiertem Wertzuwachs zum 1. Februar 2008

Der folgende Abschnitt zeigt die Performance des ursprünglichen Pools mit garantiertem Wertzuwachs. Er wurde 1998 für Neugeschäft geschlossen. Anlagezeiträume nach 1998 beziehen sich auf regelmäßige Beiträge für Verträge, deren Vertragsbeginn vor 1999 lag. Andere Pools mit garantiertem Wertzuwachs

weisen über ähnliche Anlagezeiträume eine ähnliche Performance auf, unterscheiden sich jedoch durch den Aktienanteil des Portfolios. Die folgende Tabelle zeigt einen Vergleich der ungeglätteten Performance mit der Steigerung des Anteilspreises (einschließlich deklariertem Wertzuwachs und Fälligkeitsbonus) für den ursprünglichen Euro-Pool mit garantiertem Wertzuwachs.

Anlegedatum	Ungeglättete Performance der zugrundeliegenden Vermögenswerte (1)	Dekl. Wertzuwachs am 1. Feb. 08 (2)	Fälligkeitsbonus am 1. Feb. 08 (3)	Anstieg des Anteilswertes durch dekl. Wertzuwachs und Fälligkeitsbonus (4)	Jährlicher Wertzuwachs (5)	Glättungseffekt und Garantien (6)
01-Feb-95	156,1 %	62,6 %	40,0 %	127,7 %	6,5 %	-11,1 %
01-Feb-96	112,6 %	52,4 %	38,0 %	110,4 %	6,4 %	-1,0 %
01-Feb-97	79,1 %	43,8 %	21,0 %	74,0 %	5,2 %	-2,9 %
01-Feb-98	33,9 %	35,7 %	2,0 %	38,4 %	3,3 %	3,3 %
01-Feb-99	19,9 %	28,1 %	0,0 %	28,1 %	2,8 %	6,8 %
01-Feb-00	-0,6 %	21,7 %	0,0 %	21,7 %	2,5 %	22,4 %
01-Feb-01	-4,0 %	15,9 %	0,0 %	15,9 %	2,1 %	20,7 %
01-Feb-02	12,8 %	10,48 %	2,0 %	12,6 %	2,0 %	-0,2 %
01-Feb-03	50,9 %	6,1 %	23,0 %	30,5 %	5,5 %	-13,5 %
01-Feb-04	31,3 %	3,0 %	28,0 %	31,9 %	7,2 %	0,4 %
01-Feb-05	26,1 %	1,5 %	20,0 %	21,8 %	6,8 %	-3,4 %
01-Feb-06	10,4 %	1,0 %	11,0 %	12,1 %	5,9 %	1,6 %
01-Feb-07	2,2 %	0,5 %	2,0 %	2,5 %	2,5 %	0,3 %

Ungeglättete Performance zum 31.12.2007 und abzüglich der jährlichen Managementgebühr. Bitte beachten Sie, dass dieser Zuwachs nicht der tatsächlich zugeordneten Performance des Vertrages entspricht. Nicht berücksichtigt sind Glättung, Produktgebühren und Garantiekosten. Die Erträge der Pools mit garantiertem Wertzuwachs ergeben sich aus den deklarierten Wertzuwächsen und den Fälligkeitsbons und beziehen sich auf Forderungen bei Garantieansprüchen. Diese verstehen sich abzüglich der jährlichen Managementgebühr; weitere Gebühren sind jedoch nicht berücksichtigt. Die Spalte „Glättungseffekt und Garantien“ stellt die Differenz zwischen dem Ertrag des Pools und der ungeglätteten Performance dar. Bitte beachten Sie, dass die Performance in der Vergangenheit nicht notwendigerweise ein Hinweis oder gar eine Garantie auf zukünftige Performance ist.

Die Tabelle zeigt die durch Glättung und Garantien erreichten stabilen Erträge bei Anlagen zwischen 1998 und 2002, die über der ungeglätteten Performance der Vermögenswerte liegen. Bei einer Anlage im Februar 2001 stieg der Fondswert trotz einer ungeglätteten Performance von -4,0 % um 15,9 %. Anlagen außerhalb dieses Zeitraums haben eher von Investment-Performance und Glättung profitiert als von den Garantien.

$162,6 \% \cdot 140 \% - 100 \% = 127,7 \%$ (4) am Ende der Laufzeit, im Todesfall oder bei Auszahlungen gemäß den Vertragsbedingungen entspricht. Dies entspricht einem jährlichen Wertzuwachs von 6,5 % (5). Die zugrundeliegenden Vermögenswerte erzielten eine ungeglättete Performance von 156,1 % (1). Daraus ergibt sich ein Glättungseffekt von $227,7 \% / 256,1 \% - 100 \% = -11,1 \%$ (6).

Wie diese Tabelle zu lesen ist:

Bei einer Anlage ab 1. Februar 1995 steigt der Wert der Anteile um 62,6 % als deklariertes Wertzuwachs (2) und 40 % als Fälligkeitsbonus (3), was einem gesamten Anstieg des Anteilswertes von

Anhang

Vertragslaufzeit CMI - Kann die Vertragslaufzeit geändert werden?

6 Kann die Vertragslaufzeit geändert werden?

6.1 Änderung der Vertragslaufzeit für Wealthmaster Classic-Verträge

6.1.1 Verkürzung der Vertragslaufzeit

Der Versicherungsnehmer kann jederzeit ein neues Ablaufdatum beantragen, um die Vertragslaufzeit zu verkürzen. Die Voraussetzungen für eine Verkürzung der Vertragslaufzeit lauten wie folgt:

- das neue Ablaufdatum liegt mindestens 10 Jahre nach dem auf den schriftlichen Antrag des Versicherungsnehmers folgenden Jahrestag des Vertragsbeginns, und
- die neue Vertragslaufzeit wird in ganzen Jahren angegeben.

6.1.2 Verlängerung der Vertragslaufzeit

Der Versicherungsnehmer kann jederzeit ein neues Ablaufdatum beantragen, um die Vertragslaufzeit zu verlängern. Die Voraussetzungen für eine Verlängerung der Vertragslaufzeit lauten wie folgt:

- der Antrag auf Verlängerung wird mindestens drei Monate (oder, wenn individuelle Todesfallleistung und/oder Beitragsbefreiung bei Berufsunfähigkeit beantragt wurde, mindestens sechs Monate) vor dem zu dieser Zeit geltenden Ende der Vertragslaufzeit gestellt, und
- die maximale Laufzeit geht nicht über den 96. Geburtstag der maßgeblichen versicherten Person hinaus (bei Verträgen auf verbundene Leben auf Erstversterbensbasis bezieht sich die maximale Laufzeit auf die älteste versicherte Person und bei Verträgen auf verbundene Leben auf Letztversterbensbasis auf die jüngste versicherte Person), und
- die neue Vertragslaufzeit wird in ganzen Jahren angegeben.

Eine oder mehrere Verlängerungen der Vertragslaufzeit sind möglich.

Hierfür gelten ferner die folgenden Regelungen:

- Erste und zweite Verlängerung: Das neue Fälligkeitsdatum kann ein oder mehrere Jahre nach dem auf den Eingang des schriftlichen Antrags des Versicherungsnehmers folgenden Jahrestag des Vertragsbeginns liegen.
- Dritte und alle folgenden Verlängerungen: Das neue Fälligkeitsdatum muss mindestens fünf Jahre nach dem auf den Eingang des schriftlichen Antrags des Versicherungsnehmers folgenden Jahrestag des Vertragsbeginns liegen.

Die Vertragslaufzeit kann verlängert werden, ohne dass gleichzeitig eine entsprechende Verlängerung der Beitragszahlungsdauer erforderlich ist. Die Zustimmung zu einem Antrag auf Verlängerung der Vertragslaufzeit macht Clerical Medical von dem Ergebnis einer erneuten Risikoprüfung abhängig, d.h. Clerical Medical fordert alle für die Prüfung des Antrags des Versicherungsnehmers benötigten Nachweise an, insbesondere Gesundheitsnachweis(e) der versicherten Person(en), um eine erneute Risikoprüfung für den Vertrag durchführen zu können.

Falls es zur Anwendung eines Fälligkeitsbonus kommt, wird dieser standardmäßig berechnet.

6.2 Änderung der Vertragslaufzeit für Wealthmaster Noble-Verträge

6.2.1 Verkürzung der Vertragslaufzeit

Eine Verkürzung der vereinbarten Vertragslaufzeit für einen Wealthmaster Noble-Vertrag ist nicht möglich. Das Recht des Versicherungsnehmers, den Vertrag nach Abschnitt 14 zu kündigen, bleibt hiervon unberührt.

6.2.2 Weiterführungsoption

Bei Ablauf des Vertrags hat der Versicherungsnehmer die Möglichkeit, ein neues Ablaufdatum auszuwählen. Sollte eine Weiterführung des Vertrags gewählt werden, löst Clerical Medical bei Ablauf des Vertrags alle Anteile in einem Pool mit garantiertem Wertzuwachs ein – so als sei der Vertrag ganz normal abgelaufen – und rechnet einen möglichen Fälligkeitsbonus hinzu. Das hieraus resultierende Kapital wird von Clerical Medical wieder vollständig in einem entsprechenden Pool (je nach Verfügbarkeit) angelegt. Für die Nutzung der Weiterführungsoption gelten die folgenden Voraussetzungen:

- der Antrag auf ein neues Ablaufdatum wird mindestens einen Monat vor Ende der zu diesem Zeitpunkt gültigen Vertragslaufzeit gestellt, und
 - das neue Ablaufdatum liegt mindestens 10 Jahre nach dem auf den schriftlichen Antrag des Versicherungsnehmers folgenden Jahrestag des Vertragsbeginns, und
 - die maximale Laufzeit geht nicht über den 96. Geburtstag der maßgeblichen versicherten Person hinaus (bei Verträgen auf verbundene Leben auf Erstversterbensbasis bezieht sich die maximale Laufzeit auf die älteste versicherte Person und bei Verträgen auf verbundene Leben auf Letztversterbensbasis auf die jüngste versicherte Person), und
 - die neue Vertragslaufzeit wird in ganzen Jahren angegeben.
- Ferner gelten die jeweiligen Poolbedingungen für denjenigen Pool mit garantiertem Wertzuwachs, der zum Zeitpunkt der Ausübung der Weiterführungsoption zur Verfügung steht. Bei Ausübung der Weiterführungsoption wird der Versicherungsnehmer über den verfügbaren Pool und dessen Bedingungen informiert.

KURSVERLUST



- **KURSVERLUST**
- **PERFORMANCEVERLUST**

INFO
April 2010



UNTER DER FINANZKRISE

Banken nehmen derzeit die Finanzkrise zum Anlass, Kreditnehmern, welche einen Fremdwährungskredit haben, ein Informationsschreiben zukommen zu lassen, welches auf Kursverluste hinweist, aber auch darüber informiert, dass die Veranlagung in Tilgungsträger am Ende der Laufzeit des Kredites das ausstehende Kapital nicht voll abdecken wird. Weiteres wird ein persönliches Gespräch angeboten, um die aktuelle Situation zu besprechen (meist mit dem Vorschlag auf €-Darlehen zu wechseln).

Für eine Rückzahlung sind verschiedene Gestaltungen möglich:

- Bei dem **Annuitätendarlehen** bleibt der jährliche Kapitaldienst aus Zins und Tilgung konstant (Zinssatzänderungen ändern die Laufzeit).
- Bei dem **Tilgungsdarlehen** sind nur die jährlichen Tilgungsraten konstant, während die Zinsen mit fortschreitender Tilgung allmählich sinken.
- Bei dem **endfälligen Darlehen** werden während der Darlehenslaufzeit nur die Zinsen bezahlt. Die Tilgung der Darlehenssumme erfolgt am Ende der Laufzeit in einer Summe.

Bei Abschluss dieser Finanzierungsmodelle in Fremdwährung will der Kreditnehmer den Zinsvorteil der Fremdwährung ausnützen, um weniger Zinsen zu bezahlen. Bei der Veranlagung in Tilgungsträger für das endfällige Kapital ist auf eine entsprechende Performance zu achten!

In vielen Fällen hat man – nach derzeitigen Zahlen – mehr Schulden, da in den Tilgungsträger, die von Kursen abhängig sind (fondsgebundene Lebensversicherung etc.), mehr einbezahlt wurde, als man ausbezahlt bekommt und der Tilgungsträger die prognostizierte Performance nicht erreicht.

Eine solche Situation kann auch durch eine „*Fehlberatung*“ – besonders hinsichtlich der Veranlagung – entstanden sein.

Aber: Bei regelmäßiger Überwachung kann man sowohl auf positive als auch auf negative Entwicklungen des Finanzierungsmodells reagieren!

Unter Hinweis auf die Finanzkrise, verschärfte die Finanzmarktaufsicht (FMA) nunmehr die Mindeststandards für Fremdwährungskredite. Eine Neuvergabe an Private ist nun so gut wie unmöglich. *„Die Empfehlung der FMA ist nur eine unverbindliche Richtlinie, die mit keinen Sanktionen verknüpfbar ist. Sie richtet sich unmittelbar an die Banken und nicht an die Kreditnehmer“*. Viele Kreditnehmer haben bisher durch die niedrigeren Zinsen der Fremdwährung profitiert. Fremdwährungskredite sind nicht für jedermann geeignet und bedürfen einer professionellen Beratung und laufenden Betreuung. Fremdwährungskredit ist eine lukrative Finanzierungsform, die in der Vergangenheit vielen nachweislich große finanzielle Vorteile gebracht hat. Gleichzeitig sind die Banken bestrebt, das Volumen bei den bestehenden Verträgen zu reduzieren. **Dennoch:** Empfohlene Umstiegsangebote von den Banken bzw. Konvertierungen (Umstieg auf Euro) erscheinen momentan *„nicht unbedingt sinnvoll“*. Ohne fachkompetente Beratung sollte keine Änderung des Finanzierungsmodells vorgenommen werden!

Warum eher nicht Konvertieren? Bei einem eventuellen Kursverlust sollte man erst am Ende der Laufzeit darüber sprechen (falls es dann noch einen Kursverlust gibt). Ein derzeitiger Kursverlust ist fiktiv, bei Konvertierung wird er real und schlagend.

Informieren Sie sich über die Charts der letzten 20 Jahre einer Fremdwährung (zB CHF) und Sie werden sehen, dass bei einem Arbitragegeschäft (Zinsdifferenz) der Zinsvorteil, über die Laufzeit gesehen, immer höher ist, als ein eventueller Kursverlust, da der Zinsvorteil jedes Jahr entsteht und mit der Anzahl der Jahre multipliziert

wird, ein Kursverlust stichtagbezogen ist, der sich laufend ändert und nur einmal anfällt (Stichtag).

Die Bank spricht immer über Verluste, jedoch nicht von Gewinnen...

Übrigens sollte man als Tilgungsträger, obwohl die Banken nach wie vor das Fondssparen bewerben, keinen Fond wählen, sondern ein Produkt mit Kapitalgarantie und Höchststandgarantie. Fonds sind volatile Tilgungsträger. Allgemein gilt für Tilgungsträger (Fondssparen, etc.): Nur wer gut informiert ist, kann das eigene Geld auch mit gutem Gefühl investieren!

Die Banken nehmen derzeit auf Grund der Marktsituation gerne eine Neuberechnung der Performance der Tilgungsträger vor. Das kann zu bedenklichen Ergebnissen führen. Denn, wenn die Performance derzeit geringer ist, als die bei der Kreditgewährung berechnete, ergibt sich eine momentane Unterdeckung. Und dies führt oft dazu, dass die Bank an den Kreditnehmer zusätzliche Forderungen stellt. Diese sind oft nicht berechtigt, denn meistens ist eine derzeitige Unterdeckung durch zusätzliche grundbücherliche Pfandrechte ohnehin mehr als besichert. Und wesentlich ist ja das Ergebnis am Ende der Laufzeit, nicht das momentane! Denn die Performance des Tilgungsträgers schwankt immer mehrmals über die Laufzeit und Werte der Vergangenheit sind im Hinblick auf zukünftige Werte unbeachtlich. Einzig relevant ist dann das Ergebnis am Ende der Laufzeit.

Sollte am Ende der Laufzeit dennoch eine Unterdeckung gegeben sein, kann man dieses Problem lösen, indem dann eine Laufzeitverlängerung vereinbart wird. Die Bank erhält dann länger Zinsen und die Unterdeckung wird behoben!

Hier und auch bei den anderen Kreditformen gilt:

Bei negativer Entwicklung des Firmenergebnisses erhalten Sie ein schlechtes Rating (Bewertung) der Bank und müssen auf Grund des bewerteten Risikos höhere Zinsen bzw. Margen bezahlen und eventuell Sicherheiten nachreichen bzw. beibringen. Denn Kreditkonditionen orientieren sich an der Bonität:

- gute Bonität = geringes Risiko = niedrigere Kreditzinsen
- schlechte Bonität = hohes Risiko = höhere Kreditzinsen oder kein Kredit

Zu beachten: Die Nichtverlängerung des Betriebsmittelkredites bzw. eines Kontokorrentkredites (KKK) durch die Hausbank führt leicht zur Zahlungsunfähigkeit (KKK vergleichsweise teure Kreditart, und Gefahr der Abhängigkeit).

Mit der Licon-Bonitätsprüfung (finden Sie unter www.licon.at – Downloads – Analysen – Bonitätsanalyse Allgemeine Erklärung oder klicken Sie [hier](#)) kann jeder selbst die Finanzkraft des eigenen Unternehmens errechnen und ist dann den Daten und Fakten Dritter nicht „ausgeliefert“. Weiterführende Informationen zum Bonitätsmanagement finden Sie [hier!](#)

Um richtige Entscheidungen treffen zu können, nehmen Sie sich Zeit und informieren Sie sich über einige der Licon-Leistungen, unter dem Motto:

„Licon kämpft für Sie!“

www.licon.at – Downloads – Erfolgsstorys abruf- und downloadbar:

- Ein „Bankenschicksal“ [mehr Information Teil 1 – Teil 2](#)
- Der Leidensweg eines Unternehmers [mehr Information!](#)
- Bedrohte Existenz über Finanzoptimierung zum liquiden Betrieb [mehr Information!](#)
- Das Problem nicht richtig erkannt [mehr Information!](#)
- Das Problem eines endfälligen, nicht abgesicherten Kredites [mehr Information!](#)

Für Feedback und Kontaktaufnahme klicken Sie [hier!](#)

oder um den Licon-Newsletter zu erhalten klicken Sie [hier!](#)

Mit freundlichen Grüßen

LICON Liquid Consulting GmbH

EMPFEHLUNGEN

DIE RATSCHLÄGE DER EXPERTEN AN FRANKEN-KREDITNEHMER „Sanierungsfall Fremdwährungskredit (FWK) ?“

- **Ruhig Blut bewahren**

Überstürzte Aktionen bringen nichts. Auf keinen Fall unüberlegt den Kredit von Franken auf Euro wechseln.

FWK die nunmehr als „*riskant*“ geltende Kreditform...

- **Tilgungsträger-Check**

Der Tilgungsträger sollte laufend kontrolliert werden.

Generell gilt: Je kürzer die Laufzeit, desto geringer sollte auch das Risiko sein.

- **Sehen Sie es positiv, „Panik ist nicht angebracht...“**

Sehen Sie es auch von einer anderen Seite:

Die Verzinsung ist aktuell auf niedrigem Niveau.

- **Beratung ist wichtig**

Lassen Sie sich von Experten umfassend über Ihr Produkt beraten. Suchen Sie zusätzlich auch Rat außerhalb der finanzierenden Bank.

SCHULDENSPIRALE



SCHULDENSPIRALE BZW. SCHULDENFALLE: WAS SOLL MAN DAGEGEN UNTERNEHMEN?

INFO
Juli 2010



Die Wirtschaftskrise bedingt eine Phase der Neuausrichtung und Orientierung. Gerade jetzt ist es unbedingt erforderlich, seine Finanzgebarung genauestens zu überprüfen!

Denn: Gerade der „*kleine Sparer*“ mit geringen monatlichen Sparbeträgen wird der Verlierer dieser Krise sein, wenn er nicht Acht gibt!

Aber auch bei Unternehmen, welche Kredite laufen haben, ist die Überprüfung unbedingt erforderlich!

Die derzeitige Situation hat dazu geführt, dass sich viele Leute Fragen stellen, wie zB:

- Was ist ein Versprechen eines Staates heutzutage noch wert?
- Welchen Wert besitzt das Versprechen einer Versicherungsgesellschaft, einer Bank oder einer Fondsgesellschaft?
- Gibt es diese in einigen Jahren überhaupt noch?
- Was empfehlen die Banken Ihren Kunden als Veranlagungen? Anleihen, Aktien, Geldsparpläne?

Jeder Kreditnehmer ist bestrebt, eine möglichst günstige Finanzierung zu haben, mit möglichst geringen Rückzahlungsraten.

Die günstigste Variante war – und ist sie wohl immer noch – ein endfälliges Darlehen, am besten noch ein Fremdwährungsdarlehen. Solche Darlehen kommen immer noch günstiger und sind vorteilhafter als Annuitätendarlehen (siehe www.licon.at – Downloads Unternehmerinformation – Finanzierungsmodelle oder klicken Sie [hier!](#)).
Arbeiten Sie nicht nur für die Bank!

Bei einem endfälligen Darlehen werden während der Darlehenslaufzeit nur die Zinsen bezahlt. Die Tilgung der Darlehenssumme erfolgt am Ende der Laufzeit in einer Summe. Und bei einem Fremdwährungsdarlehen will der Kreditnehmer insbesondere einen gegebenen Zinsvorteil (Fremdwährung mit niedrigeren Zinsen als bei EURO-Darlehen) ausnützen.

Natürlich wird bei endfälligen Darlehen auch angestrebt, über Veranlagungen (wie fondsgebundene Lebensversicherungen etc.) und über deren Performance bzw. den aus einer Veranlagung zu erzielenden Gewinn, einen Teil – oder das ganze Darlehen – am Ende der Laufzeit abdecken zu können.

Der daraus resultierende Einsparungseffekt bewirkt:

- ✓ eine Cash-Flow-Erhöhung (Free-Cash-Flow)
- ✓ eine höhere Liquidität
- ✓ eine bessere Bonität

Und als weiterer Vorteil:

Verwendet man zur Tilgung der Kredite keine Kapitalraten sondern lfd. Prämien für Tilgungsträger, so sind diese Prämien auf Grund der prognostizierten Performance geringer als die Kapitalrate.

Banken sind nunmehr angewiesen, wegen gegebener Risiken – und wohl auch im Sinne eines besseren Geschäftes – endfällige und Fremdwährungskredite nicht mehr zu gewähren. Die von den Banken angesprochenen Risiken sind dabei – zumindest zum Teil – sicherlich gegeben. Denn tatsächlich gibt es oft Probleme, welche wir hier auch anführen wollen:

Die sogenannten Tilgungsträger, ob Einmalerlag oder Ansparerer (lfd. Zahlungen), werden meist mit vielversprechender, hoher Performance angeboten. Dabei ist der Vermittler (Makler) oft nur auf seine Provision bedacht und klärt den Kreditnehmer oft nicht ausreichend über die mit der jeweiligen Veranlagung verbundenen Risiken auf.

Nachweislich wird eine Performance von 6% bis 9% und mehr versprochen und auch als Berechnungsgrundlage für die Ansparrate herangezogen. Es wird oft auch eine gewisse „Gier“ ausgenutzt und werden aus diesem Grund auch volatile Fonds bzw. Veranlagungen angeboten und schmackhaft gemacht, statt Sicherheit bietende, konventionelle Anlagen mit Kapitalgarantie und Höchstwertgarantie anzubieten.

Anmerkung: Wenn diverse Berater wie zuvor beschrieben agieren, dann treffen Bemerkungen wie „Gier frisst Hirn“ oder „wenn das Wasser im Mund zusammen läuft, trocknet das Gehirn aus“.

Dies führt und führte dazu, dass der aus der Veranlagung erzielte Gewinn viel geringer als erwartet ausfällt oder sich sogar in einen Verlust verwandelt. Es gibt bei solchen Veranlagungen mehr „Verlierer“ als „Gewinner“. Am Laufzeitende ist dann weitaus mehr Kapital für die Kapitaltilgung aufzuwenden als erwartet wird, da die getätigte Veranlagung samt Gewinn (oder derzeit oft Verlust) nicht ausreicht, das Kapital zu tilgen.

So kann es zB bei Fonds als Tilgungsträger passieren, dass der Fondswert am Ende der Laufzeit geringer ist als der insgesamt einbezahlte Betrag. Dies ist insbesondere dann der Fall, wenn der Kurswert am Laufzeitende multipliziert mit den Fondsanteilen geringer ist als der Einstiegskurs multipliziert mit den Anteilen am Ende der Laufzeit.

Fällt das Ende der Laufzeit auf eine Zeit, bei welcher diese Konstellation gegeben ist, und wäre man gezwungen, zu diesem Zeitpunkt den Fonds aufzulösen und auszusteigen, so würden die erwähnten zusätzlichen Beträge – oft sehr beträchtliche Beträge – zur vollen Kapitaltilgung aufzuwenden sein.

Zinsen bleiben bei unserer Berechnung unberücksichtigt, denn sie sind neutral.

Beispiel:

- Kreditbetrag € 200.000,-
- in Fonds einbezahlt € 100.000,-
- Fondswert zum Stichtag lediglich € 50.000,-

Für die Kredit-Kapitalabdeckung sind demnach noch € 150.000,- (€ 200.000,- Kreditbetrag - € 50.000,- Fondswert) erforderlich. Berechnet war jedoch ein Gewinn bei der Veranlagung in Höhe von € 100.000,-, so dass mit den insgesamt € 200.000,- der volle Kreditbetrag hätte abgedeckt werden können.

Dieser Fehlbetrag setzt sich daher wie folgt zusammen:

nicht eingetretene Performance	€ 100.000,-
<u>Kursverlust des Fonds</u>	<u>€ 50.000,-</u>
<u>Fehlbetrag gesamt</u>	<u>€ 150.000,-</u>

Zur Rückzahlung des Kredits müssen daher in diesem Fall bis zur Fälligkeit folgende Beträge aufgewendet werden:

Einzahlung in Fonds	€ 100.000,-
<u>Restbetrag zur Kreditabdeckung</u>	<u>€ 150.000,-</u>
<u>Zu zahlender Betrag gesamt</u>	<u>€ 250.000,-</u>

Das heißt, es müssen € 50.000,- an reiner Kapitaltilgung mehr bezahlt werden, als die Höhe des ausgeliehenen Kapitals betragen hat.

Sollte dann bei einem Fremdwährungskredit noch ein Kursverlust eintreten, so ist das „Desaster“ perfekt!

Ein anderer Aspekt:

Bei finanziellen Engpässen verlangen die Banken zumeist die Verpfändung von bestehenden oder neu abzuschließenden Lebensversicherungen an die Bank (Zwangssituation).

Aber: Wann hat „Leben zu versichern“ einen Sinn? Wohl nur als private Versicherung und unter der Voraussetzung, dass man die vereinbarte Gesamtlaufzeit voll einhalten kann. Als Sicherheit für eine Bank sind sie kaum geeignet (oder bieten einfach nur geringe zusätzliche Sicherheit), da bei solchen Versicherungen, insbesondere auch fondsgebundene, in den ersten 12 Jahren der Laufzeit keine Gewinne erzielt werden und bei einer vorzeitigen Auflösung weitaus weniger zur Auszahlung gelangt, als einbezahlt wurde (Siehe Anhang Lebensversicherungen: Die Kostenfalle ist programmiert).

Denn es ist Tatsache und bewiesen, dass, wenn man die abgeschlossene Laufzeit von 20, 25 oder 30 Jahren von abgeschlossenen Lebensversicherungen nicht „durchhält“, man zumeist einen enormen Geldverlust erleidet.

Fazit: Treten diese negativen Fakten tatsächlich – und kumuliert – ein, kann dies zur Zahlungsunfähigkeit führen, was wiederum dazu führt, dass man zwar Veranlagungen und Versicherungen lange Jahre bezahlt hat, aber dennoch die übrigen Sicherheiten wie zB eine verpfändete Liegenschaft in Anspruch genommen werden. Und das ist kein Einzelschicksal. Aber keiner will daran schuld sein. Es ist aber der Unwissende schuld!

Zu erwähnen ist, dass nach den Erfahrungswerten der Großteil der Versicherten nicht in der Lage ist, den abgeschlossenen Versicherungsvertrag bis Laufzeitende einzuhalten, sondern diese Verträge vorzeitig – egal aus welchen Gründen – stilllegt oder vorzeitig rückkauft etc. Die Versicherungen sind dabei die großen Gewinner!

Und übrigens: eine Überschussbeteiligung wird erst am Ende der Laufzeit ausbezahlt; dies wird aber nicht garantiert!

Es heißt: Die Höhe der Gewinnbeteiligung hängt von der Entwicklung der Kapitalmärkte, den tatsächlichen Kapitalerträgen sowie vom künftigen Risiko- und Kostenverlauf ab und kann nicht garantiert werden.

Einen Kredit erhält man immer nur über eine Bonitätsprüfung. Das sollte aber trotzdem nicht dazu führen, dass die Bank alleine die Bedingungen und Vorstellungen diktiert! Wichtig sind eigene Überlegungen und Vorstellungen (welche die Sicherheiten der Bank natürlich nicht beeinträchtigen dürfen!). Denn: Immerzu der Benachteiligte zu sein, weil es die anderen so wollen und auch noch Bedingungen zu erfüllen... dem muss ein Ende gesetzt werden!

Man sollte darauf achten, dass ein permanentes Verlieren bei volatilen (kursabhängigen) Tilgungsträgern, wie fondsgebundene Lebensversicherungen, verschiedene Fonds etc., möglichst eingeschränkt wird. Denn bei solchen Veranlagungen kommt es immer dazu, dass man in den ersten Jahren nur für die Gebühren einzahlt und der Zahler eigentlich immer nur der Verlierer ist. Etwaige Verluste sind immer nur vom Zahler zu tragen, nie von den Gesellschaften.

Wie erwähnt, ist die günstigste Finanzierung für den Kreditnehmer die endfällige Finanzierung, bei welcher man über die Laufzeit nur die Zinsen zu bezahlen hat. Derzeit erscheint ein Zinsvorteil aus Fremdwährungs-Finanzierungen nur mehr selten möglich zu sein, da die Banken nur mehr in besonderen Ausnahmefällen und absolut bester Bonität, Fremdwährungskredite genehmigen, dies unter Berufung auf Empfehlungen der FMA. Banken müssen für solche Kredite auch höhere Risikorücklagen bilden und haben daher ein massives Eigeninteresse an einer EURO-Finanzierung, damit ihr Finanzierungsspielraum nicht eingeschränkt wird.

Derzeit (Stand April 2010) haben Österreichs Haushalte Frankenkredite in Höhe von rund 34,5 Milliarden Euro laufen.

Bei Fremdwährungskrediten sollte jedenfalls der zu erzielende Zinsvorteil (zeitbezogen) im Vordergrund stehen, nicht die Aussicht auf einen Kursgewinn. Kursgewinne und Kursverluste können ja erst am Ende der Laufzeit beurteilt und geregelt werden (stichtagsbezogen).

Über das Finanzierungsmodell „Endfällig“:

Werden Veranlagungen für Finanzierungen mit den Produkten der klassischen Lebensversicherungen, der fondsgebundenen Lebensversicherung und / oder dem Investment etwa in Fonds getätigt, sollte man darauf achten, dass nur eine absolut realistische Performance zur Berechnung herangezogen wird... so weit das bei diesen Produkten überhaupt möglich erscheint.

Es ist auf Grund der geschilderten – möglichen – Umstände zu empfehlen, andere Varianten bei den Veranlagungen in Erwägung zu ziehen bzw. die Veranlagungsstrategie zu ändern.

Unsere Empfehlung daher:

Je nach gegebenen Umständen:

- Tilgungsträger überdenken, eventuell Umstieg von volatilen in konventionelle Tilgungsträger
- Fonds auf Werthaltigkeit überprüfen, stilllegen oder aussteigen
- Ansparsumme neu errechnen auf Basis der Kapitaltilgung

Bei Umfinanzierung eines bestehenden Kredites mit Tilgungsträger sollte man in der dzt. Situation als Tilgungsträger die Höhe der Kapitalrate in Betracht ziehen. Man hat dann die Möglichkeit, sobald eine sinnvolle Summe „Cash Konto“ als Einmalerlag erreicht ist, sich am Kapitalmarkt Gewinne zu holen und damit die Kreditsumme zu reduzieren.

Bei einer solchen Finanzierungsform besteht keine Bindung an diverse Verträge. Und Einmalerläge sollten nur dann getätigt werden, wenn bei dem gewählten Produkt absolute Kapitalgarantie und Höchststandsgarantie gegeben ist. Es sollte sich um ein sicheres Produkt handeln, welches möglichst unabhängig von der Entwicklung der Kapitalmärkte laufend stabile Erträge erzielt. Empfehlenswert wäre, wenn der Ertragszinssatz über dem jeweiligen Kreditzinssatz liegt. Auch ist eine besondere Flexibilität bei dieser Finanzierungsform gegeben (Aussetzung der Kapitalrate zB bei Babypausen, Arbeitslosigkeit oder Bildungskarenz, etc.).

Vorteil der Bank (bei endfälligen Krediten): Sie erhält über die volle Laufzeit die Zinsen immer vom vollen Kreditbetrag. Sicherheiten müssen aus der Substanz (Besitz) gegeben sein.

Vorteile der Kunden: Bei der empfohlenen Vorgangsweise besteht eine gewisse Flexibilität bei der Rückzahlung. Man ist somit keinen unnötigen Risiken und „Dritten“ mehr ausgeliefert.

Zu bedenken ist, dass die Tilgung eines Kredites mit Kapitalrate die teuerste aber auch die sicherste Variante ist, aber nur solange bis man mit einem angesparten Betrag in eine konventionelle Vermögensbildung geht!

Ein weiterer Vorteil bei endfälligen Darlehen sind die Kosten. Bei Tilgungsdarlehen zahlt der Kunde Kapital und Zinsen. Bei Darlehen mit Tilgungsträger – unter auf Sicherheit bedachter Vorgangsweise, wie erwähnt – zahlt der Kunde je nach Performance für Kapital und Zinsen weniger als die Darlehenssumme zurück (siehe www.licon.at – Downloads Unternehmerinformation – Kreditfinanzierung über Vermögensaufbau oder klicken Sie [hier!](#)).

FAZIT: Beratung ist wichtig!

Lassen Sie sich von Experten umfassend über Ihr Produkt beraten. Suchen Sie zusätzlich auch Rat außerhalb der finanzierenden Bank.

Variable Kreditzinsen mit Zinscap derzeit erste Wahl

Empfehlung. Weil nicht nur die Sparzinsen weiter am Boden liegen, sondern auch die Kreditzinsen, haben wir diesmal ein paar Ratschläge: Grundsätzlich rät Licon auf jeden Fall zu variablen Zinsen, weil die Banken derzeit aus der Angst der Kunden Kapital schlagen würden und sich Fixvereinbarungen teuer einkaufen ließen. Gleichzeitig empfiehlt Licon, die variablen Konditionen mittels Zinscap abzusichern, um so für einen gewissen Zeitraum eine Zinsobergrenze einzuziehen. Allerdings sollte Zinscap und Kredit möglichst nicht bei ein und derselben Bank abgeschlossen werden. Derzeit liegen die Absicherungskosten für ein Zinscap mit einer Laufzeit von vier bis fünf Jahren ca. bei 2% bis 2,5% der Kreditsumme. Licon rät seinen Kunden, möglichst lange Laufzeiten zu wählen, gleichzeitig sollte mit der Bank aber eine Vereinbarung getroffen werden, dass eine vorzeitige Tilgung ohne Pönale möglich ist. Dadurch bleibt der Kreditnehmer flexibel und kann in guten Zeiten höher Rückzahlungen leisten.

ALLGEMEINE ERLÄUTERUNGEN ZU FONDS

Zahlt man in einen Fonds ein (Einmalerlag oder lfd. Zahlungen), so kauft man je nach Kurs eine bestimmte Anzahl von Anteilen. Bei Einmalerlag ist die Anzahl der Anteile während der Laufzeit immer konstant. Bei laufenden Zahlungen erhöht sich die Anzahl der Anteile während der Laufzeit. Es werden mit den laufenden Raten jeweils mehr oder weniger Anteile zusätzlich beschafft (je nach gegebenem Kurs).

Der Wert eines FONDS errechnet sich wie folgt bei EINMALERLAG:

- Einzahlung: € 100.000,-
- Einstiegskurs: € 1,- pro Anteil

- Erworbene Anteile: € 100.000,- x € 1,- = € 100.000 (Fondswert)

Bei **Kursverlust** von € 1,- pro Anteil auf € 0,5 pro Anteil, ändert sich der Wert wie folgt:

- 100.000 Anteile x 0,5 Kurs = € 50.000,- (Fondswert)

Allgemein: Wenn die erworbenen Anteile bei Einmalerlag immer gleich bleiben, ändert sich der Fondswert nach dem jeweiligen Kurs.

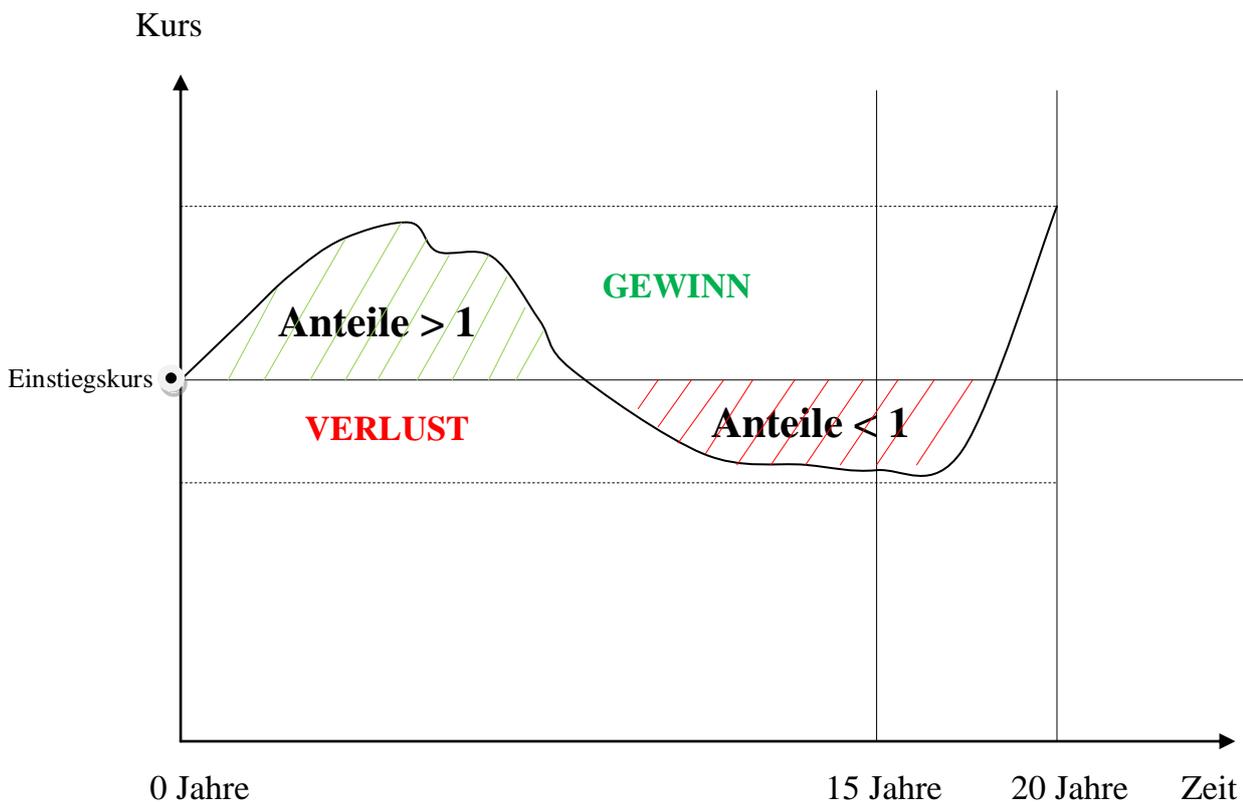
Wert eines FONDS bei gleichbleibenden MONATLICHEN ZAHLUNGEN:

- Liegt der Kurs eines Fonds über dem Einstiegskurs, so erhält man für die gleichbleibende Rate weniger Anteile als beim Einstiegskurs.
- Liegt der Kurs bei den Zukäufen unter dem Einstiegskurs so erhält man mehr Anteile (Leverage-Effekt).
- Da der Fondswert sich zusammensetzt aus Anteile x Kurs, besteht nur dann ein Gewinn, wenn am Ende der Laufzeit der aktuelle Kurs im Schnitt über den jeweiligen Einstiegskursen liegt. Liegt er darunter, entsteht ein Verlust.
- Ein Ausstieg aus einem Fonds ist nur dann empfehlenswert, wenn dabei zumindest kein Verlust eintritt, besser ein Gewinn gegeben ist.

Bei Lebensversicherungen unterscheidet man die **KLASSISCHE**
LEBENSVERSICHERUNG und die **FONDSGEBUNDENE**

LEBENSVERSICHERUNG:

- Bei einer **klassischen Lebensversicherung** wird die Überschussbeteiligung erst am Ende der Laufzeit ausbezahlt; wird aber nicht garantiert. Ein vorzeitiger Ausstieg ist immer mit Verlusten verbunden.
- Bei einer **fondsgebundenen Lebensversicherung** hängt der Wert von dem am Laufzeitende aktuellen Kurs ab.



Anhang

Lebensversicherungen: Die Kostenfalle ist programmiert

Lebensversicherungen: Die Kostenfalle ist programmiert

Erst nach zehn Jahren Bindung hat der Vertragsnehmer zumindest die Kosten wieder verdient. Bis zu einem Fünftel der eingezahlten Prämie bei Lebensversicherungen sind Kosten. Die Versicherer hingegen wöhnen sich vergleichsweise billiger als Investmentfonds.

1,15 Prozent bis 2,33 Prozent - diese magere Rendite hat der Konsumentenschutz bei Lebensversicherungen erhoben. Wenn ein heute 40-Jähriger 20 Jahre lang monatlich 100 € Prämie einzahlt - also gesamt 24.000 €, kann dieser nur auf eine prognostizierte Ablaufleistung von 27.000 € bis 30.500 € hoffen.

Bei Er- und Ablebensversicherungen fressen die Kosten den Ertrag auf, sie rentieren sich daher nicht. Das hat der Verein für Konsumenteninformation (VKI) erhoben. Können sich bei mehr als zehn Millionen bestehenden Versicherungsverträgen in Österreich dennoch so viele Konsumenten irren? Laut VKI schon. Dieser rechnet anhand eines Beispiels vor: Von einem eingezahlten Betrag von 24.000 € werden lediglich 19.000 € für den Kunden veranlagt, die restlichen 5000 € sind Kosten für den Versicherungsnehmer. „Das ist ein Grundübel bei Lebensversicherungen“, sagt VKI-Geschäftsführer Franz Floss. Denn verkauft werden die Produkte ganz anders: „Beim Abschluss erfährt man kaum etwas über die Kosten und versprochen wird der Zinsertrag auf den einzuzahlenden Gesamtbetrag.“

Musste der Kunde früher Provision, Risikoprämie und Versicherungssteuer schon im ersten Versicherungsjahr berappen, kann er diese Kosten heute in fünf Jahren abstottern. Doch: Bis allein die Kosten wieder verdient worden sind, vergehen im Schnitt ca. zehn Jahre. Und auch die Zinserträge bei Versicherungen seien nur geschätzt und keineswegs garantiert. Der VKI empfiehlt: „Hände weg von Lebensversicherungen.“

Vertragsprosa unnötig

Den Verband der Versicherungsunternehmen (VVÖ) lässt das kalt: „Man kann die Verträge natürlich auch mit Prosa ergänzen“, meint der Vorsitzende Lebensversicherungen des VVÖ, Manfred Baumgartl, zu einer detaillierten Kostenaufstellung in Versicherungsverträgen. Ein Informationsdefizit in puncto Kostendetails sieht er nicht. „Transparenz ist eine direkte Funktion des Wissens. Und Prozentzahlen sind nicht jedermanns Sache.“ Für Baumgartl ist das Zahlenwerk des VKI Humbug: Freilich könne man den Lebensversicherern vorhalten, Renditen von sieben Prozent von vor 20 Jahren bis heute nicht eingehalten zu haben. Allerdings wären von den Versicherern heutzutage erbrachte 3,5 Prozent angesichts des Zinsniveaus und von Kapitalmarktkrisen ein vorbildliches Plus. Konsumentenschützerin Gabi Kreindl sieht darin nicht mehr als ein Ablenkungsmanöver: „Das ändert nichts an der Kostensituation.“

Baumgartl stößt sich abgesehen von den Provisionsberechnungen des VKI besonders an dessen Kalkulation zu den laufenden Versicherungskosten. Im Vergleich mit einem herkömmlichen Investmentfonds seien nämlich die Kosten einer Lebensversicherung sogar geringer. Während bei Fonds inklusive Ausgabeaufschlag 0,5 bis 2,5 Prozent des durchschnittlich veranlagten Kapitals anfielen, seien es bei Lebensversicherungen nur bis zu 0,7 Prozent.

LICON

FINANZIERUNGSMODELL

... ohne Risiko für Kreditgeber und Kreditnehmer

... ohne Fremdwährungskredit

... ohne Tilgungsträger

... ohne zusätzliche Sicherheiten

... ohne Risiken Geld vom Kapitalmarkt holen

... Vorteil für den Kreditgeber

Doppelte Zinseinnahmen, da die Zinsen über die gesamte Laufzeit vom vollen und nicht vom fallenden Kreditbetrag berechnet werden.

... Vorteil für den Kreditnehmer

Die zu zahlenden Zinsen werden von Jahr zu Jahr geringer und entfallen zur Gänze ab der Hälfte der Laufzeit, oder es tritt zumindest eine erhebliche Ersparnis ein.

**SOMIT BESTEHT EINE WIN-WIN-SITUATION
FÜR BEIDE SEITEN.**

**DAHER ERHEBLICHER WIRTSCHAFTLICHER VORTEIL
FÜR DIE BANK UND FÜR DEN KUNDEN!**

VERKAUFSVOLLMACHT

Dr.

An die
BKS Bank AG
Direktion Klagenfurt – Neuer Platz
Dr. Arthur Lemisch Platz 5
9020 Klagenfurt

Verkaufsvollmacht

Der (Die) Gefertigte(n) Dr. [REDACTED] geb. [REDACTED] ist (sind) Eigentümer an der Liegenschaft

EZ [REDACTED] Bezirksgericht [REDACTED] Anteile, untrennbar verbunden mit Wohnungseigentum an [REDACTED]

Der (Die) Genannte(n) bevollmächtigt(en) hiermit, für die Dauer von 3 Jahren für sich und seine (ihre) Rechtsnachfolger - unter ausdrücklichem Verzicht auf einen Widerruf - die BKS Bank AG, FN 91810s 9020 Klagenfurt, die vorstehend angeführte(n) Liegenschaft(en) [REDACTED] Bezirksgericht [REDACTED] Anteile, untrennbar verbunden mit Wohnungseigentum an Wohnung [REDACTED] ganz (oder zum Teil) und an wen immer im Kaufwege zu veräußern sowie rechtsgültig Kaufverträge samt grundbuchsfähiger Aufsandungserklärungen hinsichtlich obgenannter(n) Liegenschaft(en) [REDACTED] Bezirksgericht [REDACTED] Anteile, untrennbar verbunden mit Wohnungseigentum an [REDACTED] zu fertigen, weiters die Zahlungsbedingungen und sonstigen Vertragsbestimmungen zu vereinbaren und hierüber rechtsgültig zu quittieren sowie zur Abdeckung der offen aushaftenden Schulden, welcher Art auch immer, zu verwenden.

1.)

Weiters alle Personen von ihm (ihr/ihnen) gegenüber bestehenden Verschwiegenheitspflichten zu entbinden und die Bekanntgabe aller auf ihn (sie) Bezug habenden gespeicherten Daten im Sinne des Datenschutzgesetzes zu verlangen.

Diese Vollmacht erstreckt sich weiters auf sämtliche grundbücherliche Eingaben betreffend die obgenannte(n) Liegenschaft(en) [REDACTED] Anteile, untrennbar verbunden mit Wohnungseigentum an Wohnung [REDACTED] also Rangordnungsanmerkungen, Vormerkungen und Einverleibungen zu fertigen und anzubringen, Einverleibungsbewilligungen zu erteilen, Zustellungen aller Art, insbesondere von Grundbuchsbescheiden entgegenzunehmen und überhaupt alles vorzukehren, was für diese Rechtsangelegenheit für nötig und nützlich erachtet wird.

2.)

Gleichzeitig bevollmächtigt(en) der (die) unterfertigte(n) Vollmachtgeber(in) die Bank nach ihrem Ermessen und nach ihrer Wahl einen Immobilienmakler mit dem Verkauf der Liegenschaft zu betrauen, wogegen der (die) Vollmachtgeber(in) sich verpflichtet(n), der Vollmachtnehmerin sämtliche Kosten, Gebühren, Spesen und Auslagen, sowie Provisionen etc. die der Immobilienmakler für seine Tätigkeit in Rechnung stellt, über erste Aufforderung binnen drei Tagen unter Verzicht auf jegliche Einwendungen in Barem zu ersetzen.

3.) Weiters verpflichte(t)n sich der (die) Vollmachtgeber(in), der Vollmachtnehmerin alle Spesen, Barauslagen, Gebühren etc., die ihr in Wahrung und Vertretung ihres Interesses in dieser Rechtsangelegenheit entstehen, unverzüglich in Barem zu ersetzen.

4.) Vor Verkauf der Liegenschaft wird das Kreditinstitut, die Liegenschaft von einem auf Kosten des Gefertigten zu bestellenden gerichtlich beideten Sachverständigen schätzen lassen. Das Ergebnis der Schätzung wird das Kreditinstitut dem Kunden zusammen mit der Aufforderung mitteilen, binnen angemessener Frist einen Kaufinteressenten namhaft zu machen, der auch innerhalb dieser Frist zumindest den ermittelten Schätzwert als Kaufpreis an das Kreditinstitut bezahlt.

5.) Wird vom Kunden innerhalb der Frist kein Kaufinteressent namhaft gemacht, bzw. der Kaufpreis vom namhaft gemachten Interessenten nicht bezahlt, ist das Kreditinstitut unwiderruflich berechtigt, die Sicherheit im Namen des Kunden zumindest zu 80 % des Schätzwertes zu verkaufen. Sollte binnen einer Frist von 6 Monaten die Liegenschaft zu 80 % des Schätzwertes nicht verkauft werden können, ist das Kreditinstitut berechtigt, die Liegenschaft zu 60 % des Schätzwertes zu verkaufen.

Zur Ermittlung des Schätzwertes verpflichtet(n) sich der (die) Gefertigte(n), dem Sachverständigen alle erforderlichen Informationen und Dokumente zur Verfügung zu stellen sowie dem Sachverständigen den ungehinderten Zugang zur Liegenschaft zu gewähren.

Diese Verkaufsvollmacht dient insbesondere zur Besicherung aller Forderungen und Ansprüche, die der Bank aus ihrer Geschäftsverbindung mit

6.) mögen diese Forderungen und Ansprüche aus dem Konto, aus Wechseln, aus Garantien, aus Zinsen, Kosten und Spesen oder aus welchem Rechtstitel immer herrühren und in EUR oder in einer anderen Währung zahlbar sein, zustehen.

Für alle Streitigkeiten aus dieser Vollmacht wird die Gerichtsbarkeit des sachlich zuständigen Gerichts beim Hauptsitz der Bank vereinbart. Es bleibt der Bank vorbehalten, den für den (die) Vollmachtgeber(in) zuständigen allgemeinen Gerichtsstand zu wählen. Es gilt österreichisches Recht.

Sofern das Konsumentenschutzgesetz anzuwenden ist, gilt - soweit die obige Vereinbarung nicht anwendbar ist - die Regelung des § 14 KSchG.

....., am

.....

**KOMMENTAR ZUR VERKAUFSVOLLMACHT BZW.
ÄNDERUNGSVORSCHLAGES DR. G. K.:**

- 1) Warum, was ist damit gemeint?
- 2) Keine Maklergebühren für K.! Bank hat eigenes Maklerbüro. Wenn Kosten, alleine der Käufer! K. darf damit nicht belastet werden!
- 3) Nur so weit diese nicht Käufer zu tragen haben! Vorherige Mitteilung!
- 4) Bank hat eigene Sachverständige, keine Kosten für K.! Schätzwert ist mitzuteilen, damit Höhe überprüft, allenfalls geändert werden kann!
- 5) Auch Bank verpflichtet, zunächst zu 100% des Schätzwertes anzubieten! Keine Verringerung des Kaufpreises im Vorhinein! Über geringeren Kaufpreis ist Einvernahme herzustellen (auch wenn K. Käufer bringt, der weniger als Schätzwert bezahlt).
- 6) Keine Alleinverkaufsvollmacht! Auch nicht an Makler!

ANLAGEVERMÖGEN

InventarNr	Bezeichnung	Anschaffung	Abgang	A H K	Zugang	Buchwert	Buchwert	Kumulierte	Abschreibung
				31.12.09	31.12.09	01.01.09	Abschreibung		
0001	GM004 Gamy MED f. CirropaderfB. 05.2005			4.233,60	0,07	0,07	4.233,53		
2	DA002 Gamy MED Datenkorv 18.05.2005			783,00	0,07	0,07	782,93		
				5.016,60	0,14	0,14	5.016,46		
3	Grundanteil Riederergasse 3/4	31.10.2003		13.294,00	13.294,00				
4	Grundsteuer	31.10.2003		465,22	465,22				
5	Sonstige Nebenkosten anteilig	31.10.2003		198,50	198,50				
				13.958,72	13.958,72				
6	Anschaffung Praxis Riederergasse	31.10.2003		453.086,12	362.965,66	393.753,42	70.120,46		10.787,76
7	Grundsteuer	31.10.2003		15.658,10	13.403,89	13.781,46	2.454,21		377,57
8	Sonstige Nebenkosten geschäft	31.10.2003		6.800,50	5.748,02	5.909,94	1.052,48		161,82
				475.744,72	402.117,67	413.444,82	73.627,16		11.327,25
10	Ordinationsumbau Insall.	16.11.1990		11.097,51	0,07	0,07	11.097,44		
18	Umbauarbeiten Ordination	18.07.1991		6.391,66	0,07	0,07	6.391,59		
19	Schallschutzwand und Türen	23.06.1992		5.431,31	0,07	0,07	5.431,24		
				22.920,48	0,21	0,21	22.920,27		
100	Wasserzotlierungsgerät	05.10.1994		430,22	0,07	0,07	430,15		
101	Terminal WYSE-160	31.03.1994		1.210,95	0,07	0,07	1.210,88		
102	Garagier (Taxi)	12.09.1994		2.061,22	0,07	0,07	2.061,15		
103	Handfunkgerät	03.02.1995		1.046,37	0,07	0,07	1.046,30		
104	Czanosan PM 64 CEL	27.03.1995		8.391,90	0,07	0,07	8.391,83		
105	Erbotherm 12-240 F	29.05.1995		6.489,68	0,07	0,07	6.489,61		
106	Ultra Schall Therapiegerät US	22.05.1995		6.333,44	0,07	0,07	6.333,37		
107	Microwellen-Lage 0961	15.07.1995		6.139,04	0,07	0,07	6.138,97		
108	Vacufix 04306058 Vakuuminjekt	25.02.1998		755,04	0,07	0,07	754,97		
109	Vacufix Chirurgie Unterdruck	25.02.1998		664,08	0,07	0,07	664,01		
11	Siemens WA WXKL 440	17.01.2003		720,00	0,07	0,07	719,93		
110	Knochenzäge	05.08.1998		2.501,11	0,07	0,07	2.501,04		

InventarNr	Bezeichnung	Anschaffung	Abgang	A H K 31.12.09	Zugang	Buchwert 31.12.09	Buchwert 01.01.09	Kumulierte Abschreibung	Abschreibung
111	Therapiegerät MRS 2000 Set	123.03.1998		1.979,24		0,07	0,07	1.979,17	
112	EKG-Gerät Card.iac Pen	03.08.1998		562,49		0,07	0,07	562,42	
113	2 Stk. Röntgengerät Siemens	03.08.1998		9.214,92		0,07	0,07	9.214,85	
114	Stryker-Command 2	10.02.1998		3.191,78		0,07	0,07	3.191,72	
115	Notfallrucksack	16.02.1998		388,07		0,07	0,07	388,00	
116	Notfallrucksack	09.04.1998		388,07		0,07	0,07	388,00	
117	Magnetresonanzzgerät MRS 2008 02.2000			2.178,73		0,07	0,07	2.178,66	
118	Magnetresonanzzgerät MRS 2008 02.2000			2.178,73		0,07	0,07	2.178,66	
119	Magnetresonanzzgerät MRS 2008 01.2000			2.178,73		0,07	0,07	2.178,66	
12	Röntgengerät Optimus 90	17.12.2004		43.820,00		0,07	4.382,00	43.819,93	4.381,93
120	Folienschweissgerät	29.02.2000		392,43		0,07	0,07	392,36	
121	2 Magnetresonanzzgerät MRS 211 04.2000			4.357,46		0,07	0,07	4.357,39	
122	Magnetresonanzzgerät	25.10.2000		797,58		0,07	0,07	797,51	
123	Magnetresonanzzgerät MRS 2001 01.2000			2.117,54		0,07	0,07	2.117,47	
124	Magnetfeld-Resonanz-System	14.01.2002		418,26		0,07	0,07	418,19	
125	Magnetfeld-Resonanz-System	14.01.2002		409,36		0,07	0,07	409,29	
126	Erstellung Homepage www.geld	2.08.2002		1.308,00		0,07	0,07	1.307,93	
127	Garmin Street Pilot	18.01.2006		659,90		131,98	263,96	527,92	131,98
129	2 Wasserzäulen inkl. Fracht	30.05.2006		4.637,32		927,47	1.854,93	3.709,85	927,46
13	Med.-Techn. Einrichtung	30.06.2005		2.316,00		0,07	0,07	2.315,93	
130	Homescanar Enerbalance	08.08.2006		850,00		170,00	340,00	680,00	170,00
131	2 Home-Soenar inkl. 4 Elektroden	09.06.2006		1.346,00		269,00	538,00	1.076,00	269,00
132	Espresso-Kaffeemaschine für	09.06.2006		648,00		129,60	259,20	518,40	129,60
133	Skiansystem gebir.	28.06.2006		850,00		170,00	340,00	680,00	170,00
134	PST H-300 Liege zur stationären	07.07.2006		2.080,00		1.352,00	1.560,00	728,00	208,00
135	PST H-100 Gerät zur mobilen	07.07.2006		1.560,00		1.014,00	1.170,00	546,00	196,00
136	Pflegesessel Kunstleder schwa	12.07.2006		3.187,38		2.071,79	2.390,53	1.115,59	318,74
137	2 Homescanar inkl. Elektrode	08.08.2006		1.165,00		757,25	873,75	407,75	116,50
138	Autoscanar	12.09.2006		550,00		185,00	275,00	385,00	110,00
139	Board 3000 Set inkl. Monitor	02.10.2006		2.595,26		324,41	973,22	2.270,85	648,61
140	Detox-Wanne Entlausstation	15.11.2006		1.800,00		540,00	900,00	1.260,00	380,00

InventarNr	Bezeichnung	Anschaffung	Abgang	A H K 31.12.09	Zugang	Buchwert 31.12.09	Buchwert 01.01.09	Kumulierte Abschreibung	Abschreibung
141	Deflox-Wanne Erlausstattung	18.12.2006		1.900,00		540,00	900,00	1.260,00	360,00
142	Deflox-Wanne	19.12.2006		1.800,00		540,00	900,00	1.260,00	360,00
143	PST-Osleo Gerät	26.01.2007		12.760,00		5.104,00	7.656,00	7.656,00	2.552,00
145	Armergy-Geräte (lt. BP)	20.09.2005		12.497,22		0,07	0,07	12.497,15	
146	Board-Seminar Feel Well	15.09.2006		6.197,59		774,70	2.324,09	5.422,89	1.549,39
147	Folienschweißgerät	02.07.2008		630,00		441,00	567,00	189,00	128,00
20	Untersuchungslage	13.01.1988		403,41		0,07	0,07	403,34	
21	Notfallkoffer	13.01.1988		851,12		0,07	0,07	851,05	
22	Praxisleuchte, Sterimul, Wagen	15.02.1988		1.381,86		0,07	0,07	1.381,81	
23	System Tens 2000 komplett	16.06.1988		455,96		0,07	0,07	455,86	
24	Röntgenanlage Inst.	25.11.1988		1.763,17		0,07	0,07	1.763,10	
25	Röntgenapparat, Ablaufgerät	19.12.1988		23.037,29		0,07	0,07	23.037,22	
26	Leardatabsauger	20.12.1988		575,57		0,07	0,07	575,50	
27	Rasler 24 mal 30 cm	27.12.1988		1.059,64		0,07	0,07	1.059,57	
28	Anschluss Entwicklungsgerät	30.12.1988		612,92		0,07	0,07	612,85	
29	Autotelefon	30.12.1988		2.377,96		0,07	0,07	2.377,91	
30	Untersuchungslage, Hocker	13.01.1988		1.206,30		0,07	0,07	1.206,23	
31	Röntgenentwicklungsmaschine	19.12.1988		8.036,34		0,07	0,07	8.036,27	
32	Röntgenraumverkleidung	19.12.1988		6.007,43		0,07	0,07	6.007,36	
33	Röntgenzubehör	18.12.1988		3.893,23		0,07	0,07	3.893,16	
34	Bücherregal	31.12.1979		464,67		0,07	0,07	464,60	
35	Stellagen	19.02.1980		400,32		0,07	0,07	400,25	
36	Röntgen Schutzbrille	02.01.1980		160,10		0,07	0,07	160,03	
37	Garderobe	30.04.1980		92,88		0,07	0,07	92,81	
38	Liegen, Türen	22.09.1980		1.231,74		0,07	0,07	1.231,67	
39	Diascope	05.08.1982		566,85		0,07	0,07	566,78	
40	1 Liege Eraf Manumed	09.02.1989		2.017,64		0,07	0,07	2.017,57	
41	1 Tens-Gerät	19.09.1989		513,36		0,07	0,07	513,29	
42	1 Jodag Gföliner Container	14.12.1989		4.200,49		0,07	0,07	4.200,42	
43	Büroeinrichtung	22.09.1990		626,56		0,07	0,07	626,49	
44	Telefax	15.10.1990		1.147,36		0,07	0,07	1.147,29	

Alle Angaben in EUR

Seite 3 / 6

InventarNr	Bezeichnung	Anschaffung	Abgang	A H K 31.12.09	Zugang	Buchwert 31.12.09	Buchwert 01.01.09	Kumulierte Abschreibung	Abschreibung
45	Physiotherapiegerät	15.10.1990		2.143,75		0,07	0,07	2.143,68	
46	Vacumed	15.10.1990		1.671,73		0,07	0,07	1.671,66	
47	Tens-Gerat	27.11.1990		477,43		0,07	0,07	477,36	
48	Einrichtung Ordination	06.12.1990		3.401,96		0,07	0,07	3.401,89	
49	Aufbereitungsgerät	07.12.1990		601,45		0,07	0,07	601,38	
50	Oxy Leyaltherm	07.12.1990		951,41		0,07	0,07	951,34	
51	2 Air Kompressoren Softwandl	11.12.1990		10.041,93		0,07	0,07	10.041,86	
52	Behandlungsleige	12.12.1990		10.563,26		0,07	0,07	10.563,19	
53	Möbel	31.12.1990		1.464,36		0,07	0,07	1.464,29	
54	Drehstuhl	31.12.1990		411,76		0,07	0,07	411,69	
55	Schreibmaschine	31.12.1990		421,14		0,07	0,07	421,07	
56	Angelux-Lampe	24.05.1991		4.230,43		0,07	0,07	4.230,36	
57	OP-Leuchte	04.06.1991		639,52		0,07	0,07	639,45	
58	Stützarmtur	25.07.1991		968,97		0,07	0,07	968,90	
59	Druckreduzierventil	08.08.1991		769,17		0,07	0,07	769,10	
60	Stryker Control	22.08.1991		2.101,33		0,07	0,07	2.101,26	
61	Drahtbohrmstück	22.08.1991		1.566,83		0,07	0,07	1.566,76	
62	Wandbrunnen	22.08.1991		696,45		0,07	0,07	696,38	
63	Nirostbeistellisch	23.11.1991		631,72		0,07	0,07	631,65	
64	3 Tens-Geräte Dr. Rowedder	18.12.1991		1.753,50		0,07	0,07	1.753,43	
65	Melag Audiotv Type 24	18.12.1991		3.664,21		0,07	0,07	3.664,14	
66	Tens 2 Dual Komplet	22.09.1992		472,37		0,07	0,07	472,30	
67	Medezi 90 HV Therapiegerät	01.02.1992		3.630,01		0,07	0,07	3.629,94	
68	Ländal Absauger	05.02.1992		2.006,92		0,07	0,07	2.006,85	
69	Grundinstrument für Schraubern	11.02.1992		1.026,54		0,07	0,07	1.026,47	
70	Knochenfasczange	11.02.1992		1.695,89		0,07	0,07	1.695,82	
71	Media-Vac MT 2000	14.02.1992		1.363,46		0,07	0,07	1.363,39	
72	Ortholaser	28.02.1992		7.819,47		0,07	0,07	7.819,40	
73	Lagergerät E220	09.03.1992		762,70		0,07	0,07	762,63	
74	Tisch Emico	13.03.1992		580,78		0,07	0,07	580,71	
75	Sony-Hifi-Anlage für OP	20.03.1992		783,05		0,07	0,07	782,98	

Seite 4 / 6

Alle Angaben in EUR

InventarNr	Bezeichnung	Anschaffung	Abgang	A H K	Zugang	Buchwert 31.12.09	Buchwert 01.01.09	Kumulierte Abschreibung	Abschreibung
76	Tauchbecken	28.06.1992		634,61		0,07	0,07	634,61	
77	Badeanlage	11.09.1992		872,07		0,07	0,07	872,00	
78	Reinigungsgerät	05.10.1992		1.156,10		0,07	0,07	1.156,03	
79	Stryker Sägaufsatz	23.10.1992		1.075,19		0,07	0,07	1.075,12	
80	IBM PS2	30.11.1992		5.781,85		0,07	0,07	5.781,78	
81	Filerglas Bildschirm	18.12.1992		833,19		0,07	0,07	833,12	
82	Anneidepuff	21.07.1992		7.489,66		0,07	0,07	7.489,59	
83	Büroleuchte	23.07.1992		2.000,68		0,07	0,07	2.000,61	
84	2 Elektrostimulationsgeräte	20.05.1992		821,20		0,07	0,07	821,13	
85	IR Tiefenwärmergerät	17.11.1992		806,39		0,07	0,07	806,32	
86	Narrien Anesthesegerät	17.11.1992		843,01		0,07	0,07	842,94	
87	Mini Laser 2010	27.01.1993		2.170,47		0,07	0,07	2.170,40	
88	Kompressor	08.02.1993		441,49		0,07	0,07	441,42	
89	Betriebsküche	01.03.1993		1.652,10		0,07	0,07	1.652,03	
9	Schubladen, Stellagen	25.06.1997		3.313,45		0,07	0,07	3.313,38	
90	Pressluftmotor	04.03.1993		691,24		0,07	0,07	691,17	
91	Reduziergerätsbe Synthes	04.03.1993		403,88		0,07	0,07	403,81	
92	HV-Griffel	11.03.1993		561,12		0,07	0,07	561,05	
93	Liege Krankentransport	23.03.1993		930,21		0,07	0,07	930,14	
94	Elektrogerätssystem Esc 4000	13.05.1993		661,46		0,07	0,07	661,39	
95	Computer mit Programm	01.06.1993		21.105,28		0,07	0,07	21.105,21	
96	Distriktor	14.02.1994		470,56		0,07	0,07	470,49	
97	Bohrmaschine	09.03.1994		443,79		0,07	0,07	443,72	
98	PM 90 Ozonosan	13.05.1994		4.360,37		0,07	0,07	4.360,30	
99	Kaffeemaschine	19.08.1994		786,08		0,07	0,07	786,01	
				365.271,34		16.430,04	28.475,45	349.841,30	13.045,41

14	IBM A 50 CEL PC D325 inkl. Sid1.09.2004			687,60		0,07	0,07	687,53	
144	Laserdrucker Brother HL-5270	13.02.2007		599,99		239,99	359,99	360,00	120,00
15	PC HP P4 3.2G	19.04.2005		3.018,00		0,07	0,07	3.017,93	
16	HP Dat Streamer	19.04.2005		1.548,00		0,07	0,07	1.547,93	

Alle Angaben in EUR

Seite 5 / 6



InventarNr	Bezeichnung	Anschaffung	Abgang	A.H.K.	Zugang	Buchwert	Buchwert	Kumulierte	Abschreibung
17	Amilo Notebook Palm	17.05.2005		31.12.09 1.650,00		31.12.09 0,07	01.01.09 0,07	Abschreibung	
				7.503,59		240,27	360,27	1.549,93	
				890.415,46		431.746,96	456.239,91	7.263,32	120,00
								468.668,60	24.492,66

SCHÄTZUNG

Kurzübersicht

Kreditnehmer	Dr. _____ Aut- _____
Liegenschaft	Ordination (_____) mit 6 KFZ - Stellplätzen Aut- Einlagezahl _____, im Grundbuch Bezirksgericht _____
Stichtag	21.02.2005
Gutachter	
Auftraggeber	Dion. Klagenfurt, Hr. Mag. _____
Gültigkeit	Nur für die _____ zum internen Gebrauch
Preisbasis	Alle Preise sind angegeben in Euro und exklusive Umsatzsteuer
Schätzungsgebühr	verrechnet: € 150,-- Paraphe: _____

Zusammenfassung

Sachwert	362.804,00
Ertragswert	347.746,00
Verkehrswert	330.000,00
80,00 % interner Belehnwert	264.000,00

KREDITFINANZIERUNG ÜBER VERMÖGENSAUFBAU

UNTERNEHMERINFORMATION

Sicherung der Liquidität

Kapitalfreisetzung für Investitionen

Aus der Schuldenfalle entkommen

Vermeidung von Insolvenzgefahren

durch

KREDITFINANZIERUNG

über

KAPITALANLAGE

bzw.

VERMÖGENSAUFBAU

Grundsatzinformation

..... Die innovativen LICON - Methoden

Mehr Information unter: + 43(0)4227-21803

LICON-Management →

Ein nicht ungewöhnlicher Verlauf.....

Die Spirale beginnt sich zu drehen.....

(mancher Betrieb wird sich wiedererkennen)

Ein Betrieb, welcher an sich gesund ist und eine gute Ertragskraft aufweist sieht sich gezwungen, um konkurrenzfähig zu bleiben, erhebliche Erhaltungs- oder Neuinvestitionen zu tätigen. Oder es ist eine Erweiterung /Ausbau geplant....

(Die Ausgangslage könnte auch die Neuerrichtung eines Betriebes sein)

Die notwendigen und sinnvollen Investitionen können nicht aus dem Cash Flow finanziert werden. Neben der Verwendung von Eigenmitteln ist eine Kreditfinanzierung in größerem Umfang erforderlich.

Auf Grund der Ertragslage und der gegebenen Sicherheiten ist die Hausbank gerne bereit, die Finanzierung zu übernehmen. Dies üblicherweise über einen Annuitätenkredit mit einer Laufzeit von zumindest 15 Jahren. Die Ratenhöhe wird den Gegebenheiten (Ertragskraft, Cash – Flow) angepasst. Alles scheint in Ordnung zu sein, die Investitionen erfüllen Ihren Zweck, die Kreditraten können wie berechnet auch bedient werden.

Nach einigen (meistens spätestens nach 5-6) Jahren ergibt sich die Notwendigkeit, wiederum zu investieren, um die Substanz zu erhalten bzw. Neuerungen durchzuführen. Die Bank ist wiederum bereit zu finanzieren.

Es sind jetzt für einen Zeitraum von zumindest 10 Jahren schon 2 Kreditraten zu bedienen, was mit größter Anstrengung auch gerade noch gelingt.

Reserven für Unvorhergesehenes, Umsatzrückgang oder sonstige sich negativ auswirkende Umstände sind nicht mehr vorhanden. Und nach weiteren 5-6 Jahren sollte wieder investiert werden....

Dies kann entweder zu einer Situation führen, wo Kredite von Haus aus notleidend werden, oder es tritt mangels der notwendigen Investitionen ein Umsatz- und Gewinnrückgang ein, der dazu führt, dass es bei den bisherigen Krediten zu Problemen bei der Rückführung kommt. Dies kann bis zur Insolvenzgefahr führen.

Die Spirale beginnt sich zu drehen, die Schuldenfalle schnappt zu!

Die Substanz (verpfändete Liegenschaften) gerät in Gefahr!

Die Sicherheit der Bank ist jedoch auf Grund der grundbücherlichen Sicherstellungen noch immer gegeben!

Der Zeitpunkt, zu dem diese Gefahr eintritt, wird von vielen Betriebsinhabern oft nicht rechtzeitig erkannt, da ja alles bestens läuft. Aber geringfügige Veränderungen bei den Umsatz- oder Gewinnzahlen können die Probleme spontan aufbrechen lassen. (Bei Fremdenverkehrsunternehmen genügt da oft eine schlechtere Saison, aus welchen Gründen immer, bei anderen Betrieben reicht es oft aus, die Produktion mangels vorhandenem Kapital nicht auf kostengünstigere Methoden, für welche weitere Investitionen notwendig wären, umstellen zu können).

Wie kann man nun dieser Gefahr entrinnen oder sie von Haus aus vermeiden?

Das Zauberwort heißt hier: Kreditfinanzierung über Vermögensbildung!

Wie funktioniert das?

Ganz einfach: Bei der, wie oben geschildert, zunächst hervorragenden Bonitätssituation werden die Banken bereit sein, Kredite endfällig zu stellen, wobei das endfällige Kapital über eine Veranlagung erwirtschaftet wird. An die Bank sind über die Laufzeit nur die jeweils vereinbarten Zinsen zu bezahlen. Eine Kapitalrate entfällt.

Bei ausreichender Bonität kann zusätzlich noch auf einen zinsengünstigeren Fremdwährungskredit gegriffen werden. Eine genaue Beobachtung der Zinsentwicklung und der Entwicklung der Währungsparität ist hier unbedingt erforderlich! In den letzten Jahren konnten hierbei erhebliche Kursgewinne von den Kreditnehmern erzielt werden.

Unabhängig davon, in welcher Währung der Kredit aufgenommen wird, ist der am Ende der Laufzeit fällige Kapitalbetrag anzusparen bzw. durch Veranlagung zu erwirtschaften. Hierbei ist darauf zu achten, dass man keineswegs eine mit hohem Risiko behaftete volatile Anlagemöglichkeit sucht, sondern es sich um ein konservatives Produkt mit Kapital- und Höchststandsgarantie handelt, welches größtmögliche Sicherheit bietet.

Die Banken werden für die Berechnung des Endbetrages die zu erwartende Performance des gewählten Produktes sehr vorsichtig einschätzen, was wiederum die große Chance bietet, dass bei gutem Verlauf am Ende der Laufzeit ein – oft sehr erheblicher - Überschuss übrig bleibt oder die Laufzeit des Kredites durch vorzeitiges Erreichen der notwendigen Kapitalhöhe erheblich reduziert werden kann.

Zur Ansparung des Kapitals können verschiedene Methoden verwendet werden:

Die ertragreichste Variante und damit die mit der größten Ersparnis ist die Veranlagung über Einmalerlag. Dies setzt, je nach Laufzeit, voraus, dass 1/2 bis 1/3 des gesamt benötigten Kapitals vorhanden ist und nicht als Teilfinanzierung sondern als Einmalerlag verwendet wird. Es sind damit über die gesamte Laufzeit nur mehr die Zinsen für den Kredit zu bezahlen, die sonst erforderliche Kapitalrate steht als freigesetztes Kapital zur sinnvollen Verwendung zur Verfügung. Da die Veranlagung zu Gunsten der finanzierenden Bank verpfändet ist, verringert sich die Sicherheit für die Bank nicht, im Gegenteil, durch die Performance der Veranlagung steigt sie laufend!

Die nächste Variante ist, die in den ersten 6 Jahren bei einem normalen Kredit aufzuwendende Kapitalrate einmal jährlich zu veranlagern, was dazu führt, dass bei 20-jähriger Laufzeit des Kredites die zum Erreichen des notwendigen Endkapitals notwendige Veranlagungshöhe nach 6 Jahren erreicht wird. Die dann für die weitere Laufzeit ersparte Kapitalrate kann sinnvoll für Investitionen ohne Kreditaufnahme oder weitere Veranlagungen verwendet werden.

Als Drittes ist die Ansparung über Monatsraten zu erwähnen, wobei auch hier auf Grund der Ertragskraft des gewählten Produktes eine erhebliche Ersparnis für den Kreditnehmer eintritt.

Was wird durch diese Finanzierungsart bewirkt?

Zunächst ist zu beachten, dass bei allen 3 Varianten die Kreditzinsen über die gesamte Laufzeit vom Gesamtkreditbetrag zu bezahlen sind, also in Summe mehr Zinsen zu bezahlen sind als bei der üblichen Annuitätenmethode (Vorteil für die Bank!).

Dennoch tritt bei allen 3 Varianten für den Kreditnehmer eine erhebliche Ersparnis ein, da die Performance des Veranlagungsproduktes die Zinsen bei weitem übertrifft. Die Liquidität steigt damit und es ist volle Flexibilität gegeben, je nach Performance des Veranlagungsproduktes.

Ist die tatsächliche Performance höher als die von der kreditgewährenden Bank errechnete und anerkannte, kann entweder die Laufzeit verkürzt werden oder mit Ablauf der Laufzeit ein erheblicher Überschuss erzielt werden. Sollte wider erwarten die Performance nicht erreicht werden, ist eine Laufzeitverlängerung oder Nachveranlagung möglich. Schwierigkeiten werden dadurch vermieden.

Ausgehend von der geschilderten Grundsituation (der erste Annuitätenkredit kann ohne alle Probleme bedient werden) ergibt sich, dass der Betrieb, wenn er jeweils den Betrag, welcher für die Bedienung des normalen Annuitätenkredites notwendig gewesen wäre, auch verwendet, das heißt nicht nur den nach den Varianten aufzuwendenden Betrag an Zinsen und allfälliger Ansparung bezahlt, sondern auch die jeweilige Ersparnis entweder für weitere Investitionen verwendet oder jeweils gewinnbringend veranlagt, dass der Betrieb nie in Liquiditätsengpässe gelangen kann, da auch alle weiteren zukünftig notwendigen Aufwendungen, mit oder ohne Kreditaufnahme, problemlos so finanziert werden können, dass der ursprünglich eingeplante Betrag nicht überschritten wird!

Die Folge:

- **keine Liquiditätsengpässe durch erhebliche Ersparnisse (Kapitalfreisetzung!);**
- **weitere notwendige oder gewünschte Investitionen sind ohne Mehraufwand finanzierbar;**
- **Keine Gefahr einer Insolvenz oder von Substanzverlust durch Zwangsversteigerungen;**
- **immer die beste Bonitätsstufe (Rating);**
- **immer liquide Mittel zum Überstehen von Problemzeiten vorhanden;**
- **Kein erhöhtes Risiko für die Bank, sogar höhere Einnahmen aus Zinsen.**

Es gibt keine besseren und sichereren Finanzierungsinstrumente zum sicheren und liquiden Fortbestehen eines Betriebes!

LICON.....der wissende Unternehmer!