

NETWORK-KARRIERE

EUROPAS GRÖSSTE WIRTSCHAFTSZEITUNG FÜR DEN DIREKTVERTRIEB

ZKZ 66685



MARKUS MILLER

KRYPTO UND
TRADING IM MLM:
HOHE
HAFTUNGSRISIKEN
FÜR NETWORKER



Paul Schockemöhle:
Das Markenzeichen des internationalen Pferdesports über seine Zusammenarbeit bei der Entwicklung des BEMER Horse-Sets.



Kirk Hansen, Kyäni-Gründer:
Wie funktioniert das Kyäni-Geschäftsmodell, welche Karrieren sind real möglich?



proWIN pro Nature:
„Nicht nur reden, ganz einfach tun!“ proWIN setzt sich aktiv für den Schutz der Natur ein.



Cidney Nowak:
Generationenwechsel bei Dennis Nowaks Lavylites-Vertrieb: Tochter Cidney übernimmt das Ruder.



NETWORK-KARRIERE VERBINDET



KEIN RENDITE-TUNING DURCH LEBENSVERSICHERUNGS-VERKAUF IM ZWEITMARKT?

Zahllose Vermittler und Berater leben vom Neugeschäft. Also liegt nichts näher, als den Kunden zu überreden, seine bisherigen Kapitalanlagen, insbesondere Lebensversicherungen zu kündigen oder zu verkaufen. Indes führen pauschale Aussagen über Renten- (RV) und Lebensversicherungen (LV) den Kunden allenfalls in die Irre. Vielmehr müsste ein Versicherungsmathematiker vorher genau nachrechnen. So wie ein Aktuar auch den Schaden nach der Entscheidung zum Verkauf auf dem Zweitmarkt oder nach einer Kündigung beziffern kann, für den der Vermittler bei fehlender Aufklärung haftet.

Kalkulation seriöser Policen-Aufkäufer

Seriöse Policen-Aufkäufer geben sich einfach mit der heute üblichen Aussicht auf etwa drei Prozent Rendite der LV zufrieden. Die Aufkäufer können mit kurzfristigem Zinssatz i. H. v. 0,8 Prozent p.a. rund 90 Prozent des aktuellen Rückkaufswertes (RKW) refinanzieren und so (3 Prozent Rendite minus 90 Prozent zu 0,8 Prozent Zins =) 2,28 Prozent auf die zehn Prozent Eigenkapital verdienen. Diese 22,8 Prozent Eigenkapitalrendite oder nach Kosten vielleicht 15 bis 18 Prozent als Kapitalverzinsung sind kaum mit Risiken behaftet, denn bei Zinsanstieg oder Rückgang der Überschüsse kann stets auch der gestiegene Rückkaufswert verlangt und

die Darlehen zurückgeführt werden. Versicherungskunden, die auf Kündigung oder Verkauf verzichten können, sollten die Alternativen nachrechnen lassen, denn die Anlage des erhaltenen Erlöses bringt meist – vor allem nach Steuern – deutlich weniger als die Lebensversicherung selbst bis zum Ablauf.

Riskante Angebote von Policen-Aufkäufern: Ratenzahlung und Inkassogeschäft

Ein beliebtes Modell ist der Kauf von Policen gegen einen Kaufpreis der über vielleicht bis zu mehr als zehn Jahre abbezahlt werden soll. Die ist jedoch gesetzlich nicht erlaubt, wenn der Käufer keine entsprechende „Banklizenz“ besitzt. Solche Verträge sind null und nichtig. Die Aufkäufer bekommen erst Probleme mit der Bankenaufsicht, der Staatsanwaltschaft, dem Insolvenzverwalter und natürlich auch mit den Policen-Verkäufern.

Eine andere Variante ist die Erfolgsbeteiligung des Kunden an den späteren Erlösen, sei es bei oder nach Kündigung. Manche Forderungsaufkäufer und Experten versprechen nachträglich noch Geld herauszuholen. Regelmäßig liegt beim Policen- oder Forderungsaufkäufer keine Inkassoerlaubnis nach dem Rechtsdienstleistungsgesetz vor, sodass auch diese Vertragsvariante unwirksam ist.

Der Verkauf auf dem Zweitmarkt ist oft die schlechtere Entscheidung

Viele Versicherungskunden stellen fest, dass ihre LV ihnen bisher nur Verluste oder kaum eine Rendite gebracht hat. Rasch glauben diese dann, dass es wohl so weitergeht. Folge ist: Kündigung und Rückkauf oder Verkauf im Zweitmarkt, der oft mehr als den Rückkaufswert bei Kündigung auszahlt.

Aber warum kann der Zweitmarkt eine bessere Rendite erzielen, wo es der Kunde nicht kann? Ganz einfach: Der Zweitmarkt kann es gerade nicht, denn der Kunde könnte bei Weiterführung ebenfalls meist eine gute Rendite erzielen, sogar mehr als der Zweitmarkt.

Das weiß er aber nicht, weil er zunächst nachrechnen lassen müsste – wenn er es nicht selbst kann, durch einen versicherungsmathematischen Sachverständigen, über die der Zweitmarkt indes verfügt. Würde der Kunde die wahre Rendite ab heute bis zum Ablauf wissen – und wie sie durch im Zweitmarkt regelmäßig nach Ankauf sofort vorgenommene Vertragsänderungen nochmal zu optimieren ist – so würden viele Policen im Zweitmarkt nicht verkauft, sondern bis zum Ende oder bis zu einem Zeitpunkt, wo sich die spätere Beendigung mehr als die Fortführung lohnt, weiter gehalten. Dieser Zeitpunkt ist versicherungsmathematisch bestimmbar.

Heute ist der erste Tag vom Rest des Lebens der Versicherungspolice

Wichtig ist, dass der Kunde vergessen muss, welche Verluste ihm die Vergangenheit bis heute eingebracht hat. Diese sind getragen und beruhen oft auf anfänglich hohen Kosten und Risikobeiträgen der Police, Stornoabzügen bei Rückkauf und stark reduzierten Schlussüberschüssen bei vorzeitiger Kündigung. Von da an gilt es ohne Blick in die Vergangenheit nur in die Zukunft zu rechnen – dies führt zu erstaunlich hohen Renditen. Wer in zwei Stunden in der Schlange zur Cezanne-Ausstellung schon auf fünf Meter bis zur Kasse vorgerückt ist, wird ja auch nicht wegen der zwei Stunden ergebnislos verschwendeter Zeit nach Hause gehen, sondern wegen der nun nur noch fünf Meter bis zum Einlass nochmal eine Viertelstunde sich gedulden. Dass es vielleicht besser gewesen wäre, sich vor zwei Stunden gar nicht erst anzustellen, ist eine jetzt sinnlose Überlegung, wenn diese Option schon vor zwei Stunden verpasst wurde.

Renditesteigerung durch Vertragsgestaltungen

Steigern lässt sich das Ergebnis noch, indem die Police auf Rendite getrimmt wird. Etwa durch Umstel-

lung auf Jahreszahlung, Ausschluss von Zusatzversicherungen, Laufzeitabkürzung, Zuzahlung oder auch Beitragsfreistellung zum richtigen Zeitpunkt oder der Verzicht auf weitere dynamische Erhöhungen können die Rendite nochmals erheblich steigern, aber auch das Gegenteil bewirken, wenn man sich in den versicherungsmathematischen Wirkungen auch auf die Überschüsse nicht auskennt, durch die ein „Durchhalten“ oft belohnt wird. Ohne sachverständige Begutachtung durch einen Versicherungsmathematiker für den konkreten Fall wird der Kunde regelmäßig im Dunkeln tappen. Dabei ist die Renditemaximierung nicht alles. Wenn die beitragspflichtige Fortführung bis zum Ende bezogen auf den Verzicht auf die Auszahlung des Rückkaufswertes und die weiter gezahlten Beiträge vier Prozent Rendite bringt, die Beitragsfreistellung aber sogar 4,3 Prozent, so muss dies trotzdem nicht die bessere Lösung sein. Denn die weiter gezahlten Beiträge für sich können auch z. B. 3,8 Prozent oft noch steuerfreie Rendite bringen, auf die bei Beitragsfreistellung verzichtet würde. Statt die gesparten Beiträge also zu bis zu weniger ein Prozent abzgl. Quellensteuer auf dem Tagesgeldkonto anzulegen, ist es dann doch besser, sie weiter in die Police einzuzahlen – auch der Aufkäufer im Zweitmarkt würde so agieren.



VITA

Dr. Johannes Fiala

Rechtsanwalt (München), MBA
Finanzdienstleistungen (Univ.), MM (Univ.), Geprüfter Finanz- und Anlageberater (A.F.A.), Lehrbeauftragter für Bürgerliches- und Versicherungsrecht (Univ.) und Bankkaufmann.

www.fiala.de



Dipl.-Math. Peter A. Schramm

Sachverständiger für Versicherungsmathematik (Diethardt), Aktuar DAV, öffentlich bestellt und vereidigt von der IHK Frankfurt am Main für Versicherungsmathematik in der privaten Krankenversicherung.

www.pkv-gutachter.de