

Kündigen ist nicht immer ein schlechtes Geschäft

Oft stehen Kunden dem Kündigen von Finanzprodukten negativ entgegen.

Das liegt auch daran, dass ein Finanzberater gewechselt wird und jeder das beste Produkt hat. Nur wenige Finanzdienstleister zeigen dem Kunden dann die besseren Alternativen mit klaren Fakten und Zahlen.

Haben Kunden Kredite oder Darlehen, so werden auch offensichtliche Zinsunterschiede nicht wahrgenommen. Beispielsweise werden in Sparbriefe zu 4 Prozent investiert und bei derselben Bank ein Darlehen oder Kredite zu einem höheren Zins aufgenommen. Der Bank kommt das sehr zugute, da sie das angelegte Geld des Kunden zu einem höheren Zins an diesen verleiht. Das sollte eigentlich der Kunde merken, da bei diesen Produkten der Zins angegeben ist. Ein aufmerksamer Finanzberater sollte das direkt erkennen und dem Kunden mitteilen.

Schwieriger für den Kunden wird es, wenn er Produkte im Portfolio hat, wo kein Zins ersichtlich ist. Hierunter fallen die meisten Versicherungen. Ein Finanzberater sollte diese Produkte bewerten und beispielsweise bei Aufnahme von Fremdkapital dem Kunden auf obige Probleme hinweisen.

Dazu ein Beispiel:

Im nachfolgenden Sachverhalt geht es um den Kunden Marco F. Er möchte eine Immobilie kaufen. Die Immobilie hat folgenden Kaufpreis und Nebenkosten:

Wohnung:	200.000 €
Stellplatz:	10.000 €
Nebenkosten:	9.500 €

Marco F. hat folgende Eigenkapitalposten:

Investmentfonds:	64.000 €
Sparbuchguthaben:	6.000 €

Diese beiden Posten möchte er in jedem Fall als Eigenkapital nutzen und somit die Finanzierungssumme verringern. Das Sparbuch aufzulösen ist sicherlich eine gute Entscheidung, beim Investmentfonds ist natürlich die Frage zu stellen, ob der Verkauf sinnvoll ist.

Marco F. hat zudem noch zwei Versicherungen:

1. Kapitalbildende Lebensversicherung:

Monatlicher Beitrag:	260 €
prognostizierte Ablaufsumme:	42.000 €
Beitragsfreie	
Versicherungssumme heute:	37.000 €
Rückkaufswert heute:	34.500 €
Restlaufzeit:	18 Monate
Gesamtlaufzeit:	16 Jahre

2. Private Rentenversicherung, die vor einem Jahr abgeschlossen wurde:

Monatlicher Beitrag:	220 €
Dynamik p.a.:	5 Prozent
Ablaufleistung:	36.000 €
Oder lebenslange Rente:	monatlich 150 €
Gesamtlaufzeit:	14 Jahre

Die Bank bietet Marco F. zu folgenden Konditionen an:

- 1) 15 Jahre fest zu nominal 4,95%
- 2) 18 Monate fest zu nominal 4,75% bei Tilgungsaussetzung über Lebensversicherung

Für Marco F. stellt sich nun die Frage, wie er am Besten finanzieren soll:

- Die Lebensversicherung kündigen und den Rückkaufswert als Eigenkapital nutzen?
- Die Lebensversicherung beitragsfrei stellen und den Beitrag zur Tilgung nutzen?
- Den Beitrag der Lebensversicherung weiter zahlen und die Ablaufleistung in 18 Monaten zur Tilgung nutzen?
- Die private Rentenversicherung kündigen und den Beitrag zur Tilgung nutzen?

Gedanken zur Lösung

Zuerst einmal sollte hier die Anlageentscheidung der Lebensversicherung in Frage gestellt werden. Diese erzielt für die gesamte Laufzeit von 16 Jahren einen effektiven Zins von minus 2,21%. Bis zum heutigen Zeitpunkt, sollte der Rückkaufswert ausgezahlt werden, erzielt der Kunde einen effektiven Zins von minus 3,87%. Hier muss sich wahrscheinlich auf den garantierten Zins für Versicherung von 2,25% berufen werden.

Für die obige Finanzierungsentscheidung ist dieser Zins jedoch nicht ausschlaggebend. Vielmehr ist ausschlaggebend, ob die Versicherung gekündigt werden soll oder weitergeführt mit/ohne Beitragsleistungen. Da es sich um eine Tilgungsaussetzung über eine Lebensversicherung handelt, hat die Bank dafür auch einen geringeren Zins von 4,75% angeboten. Diesen Zins muss die Versicherung in der Restlaufzeit schlagen. Erzielt sie einen höheren Zins, so ist die Weiterführung des Vertrags die bessere Alternative.

Die Frage ist also, ob er die 34.500 € (aktueller Rückkaufswert) in der Lebensversicherung belassen sollte und sie beitragsfrei stellen oder den Beitrag weiter zahlen sollte. Ausschlaggebend ist also der Zins, den die Versicherung in der Restlaufzeit erzielt.

1. Alternative: Beitragsfreistellung

Hier belässt er 34.500 € in der Versicherung und bekommt nach 18 weiteren Monaten einen Betrag von 37.000 € ausgezahlt. Das würde Marco F. einen nominalen Zins von 4,67% bringen. Dieser Zins liegt also noch geringfügig unter dem Darlehenszins von 4,75%. Somit ist diese Alternative nicht lohnenswert.

2. Alternative: Weiterführung des gesamten Vertrags

Nun steht nur noch eine Frage offen: Kündigt er die Versicherung oder zahlt er weiterhin die Beiträge. Er würde also wieder die 34.500 € in der Lebensversicherung belassen und weiterhin die Beiträge von 260 € zahlen. Nach 18 Monaten erhielte er dann die prognostizierte Ablaufleistung von 42.000 €. Mit dieser Variante würde er einen nominalen Zins von 4,95% erzielen, wenn er die Ablaufleistung von 42.000 € erhielte. Gegenüber dem Darlehenszins von 4,75% ist diese Alternative lohnenswert, da er mit der Versicherung einen höheren Zins erzielt, als er bei der Bank zahlen würde.

Für Marco F. ist es also die bessere Alternative, den Lebensversicherungsvertrag weiterzuführen und in den letzten Monaten einen Zins von 4,95% zu erzie-

len. Die Entscheidung liegt jedoch bei Herrn F. und sollte er sich den Rückkaufswert auszahlen lassen, so werden ihm 0,2% Zinsvorteil entgehen.

Nun steht noch die Frage offen, ob die Rentenversicherung weitergeführt werden sollte. Hier können Sie Marco F. als Entscheidungshilfe wiederum den Zins vorstellen. Nehmen wir den Gesamtvertrag und die prognostizierte Ablaufleistung von 36.000 €, so würde er einen nominalen Zins von minus 6,37% erzielen. Sollte Marco F. die Ablaufleistung der Rentenversicherung vorziehen, so wäre es definitiv nicht sinnvoll. Nehmen wir nun an, dass er eine Rente über 30 Jahre auszahlen lässt, vorausgesetzt, er überlebt 30 Jahre Rentenzeit. Hier würde er einen Zins von 0,2% erreichen. Steigert sich die Rente jährlich um 3%, so erzielt er einen Zins von 2,22%.

Nach diesen Zahlen wird wahrscheinlich auch Marco F. entscheiden, die Rentenversicherung zu kündigen und den Beitrag zur Tilgung des Darlehens zu nutzen.

Als guter Finanzdienstleister sollten Sie dem Kunden nun auch die Finanzierung berechnen.

Die Gesamtfinanzierung teilt sich also wie folgt auf:

Gesamter Kaufpreis für Immobilie	219.500 €
Eigenkapital	70.000 €
Finanzierungssumme	149.500 €

Diese Summe teilt sich nun in zwei Darlehen auf:

1. Darlehen von 42.000 € zu einem Zins von 4,75% (18 Monate)
2. Darlehen von 107.500 € zu einem Zins von 4,95% (15 Jahre)

Nehmen wir an, dass Marco F. das zweite Darlehen vollständig innerhalb der 15 Jahre tilgen möchte. Dazu ist eine Annuität von 847,31 Euro notwendig. In den ersten 18 Monaten fallen zudem noch Zinsen für das erste Darlehen von 166,25 Euro und der Beitrag zur Lebensversicherung von 260 Euro an. Die Gesamtkosten der Finanzierung staffeln sich wie folgt:

1. – 18. Monat:	1.273,56 €
19. – 180. Monat:	847,31 €

Die alles entscheidende Botschaft lautet: Achten Sie also zukünftig auch auf Finanzierungsentscheidungen des Kunden. Es sollten auch Versicherungen gekündigt werden, wenn diese nicht den entsprechenden Zins erreichen. Einige Versicherungen/Produkte erreichen jedoch den Zins und diese sollten weitergeführt werden. Rechnen lohnt sich in jedem Fall.

Information zum Autor:

*Werner Dütting ist Buchautor und freier Finanzjournalist und –analyst.
Seine Website: www.duetting.com*

Bestellschein passend auch für Sichtfensterumschlag

Werner Dütting
Room 1301, HaoLai Ju,
Nanshan DaDao, Nanshan District,
Shenzhen 518000
Guangdong
Volksrepublik China

finanzplanung konkret

Beratungsbrief für Profis in der Finanzplanung

Herausgegeben von Bernd W. Klöckner und Prof. Dr. Claus Kriebel

- ▶ Angewandte Finanzmathematik
- ▶ Praxisorientierte Steuer- und Rechtsinformationen
- ▶ Know-how und Wissenstransfer für bessere Geschäfte als Finanzdienstleister
- ▶ Rechentraining mit dem BWK Business® und Beratungsrechner

Ja, ich bestelle

Als Jahres-Abonnent haben Sie jederzeit **kostenlosen Zugang zur Online-Bibliothek** mit allen veröffentlichten Ausgaben!

<input type="checkbox"/>	Jahresabonnement finanzplanung konkret - digital 6 Ausgaben der E-Mail-Ausgabe im PDF-Format für	€ 148,-
	Sonderpreis für Nutzer des Dr. Kriebel Beratungsrechners	€ 74,-
	<input type="text" value="Ihre Kunden-Nr."/>	
	Sonderpreis für Kunden des BWK Business	€ 89,-
	<input type="text" value="Serien-Nr. Ihres BWK Business"/>	
	Sonderpreis für Seminarteilnehmer	€ 118,-
	<input type="text" value="Seminarreferent Datum + Ort"/>	

Alle zwei Monate wertvolle Informationen, die auf den Punkt kommen

- ▶ Aktuelle Rechtsprechung in der Finanzmathematik
- ▶ Steuerlich optimierte private Finanzplanung
- ▶ Objektive Produktprüfung von Finanzprodukten
- ▶ Sofort einsetzbare Verkaufstipps und Verkaufsargumente

Aktuelle Informationen und Berechnungen für mehr Erfolg im Beratungs- und Verkaufsgespräch. Mit diesen Informationen haben Sie das gute und beruhigende Gefühl, keine relevanten Informationen mehr zu verpassen - Informationen, die bisher andere für sich vorteilhaft nutzen konnten.

finanzplanung konkret erscheint alle zwei Monate neu im Format DIN A4. Das Abonnement ist steuerlich abzugsfähig (BFH, AZ XR 6/85).

Ihr Vorteil und Ihr Nutzen

- ▶ Sie steigern Ihre fachliche Souveränität.
- ▶ Sie kennen die neuesten Verkaufsansätze und -argumente.
- ▶ Wer besser rechnet, macht mehr Geschäft!

<input type="checkbox"/>	GRATIS-Probeabonnement* finanzplanung konkret - digital 2 Ausgaben der E-Mail-Ausgabe
--------------------------	---

<input type="text" value="Name"/>	<input type="text" value="Vorname"/>
<input type="text" value="Firma"/>	<input type="text" value="PLZ/Ort"/>
<input type="text" value="Straße"/>	<input type="text" value="Tel./Fax"/>
<input type="text" value="E-Mail"/>	<i>bitte unbedingt angeben!</i>

<input type="text" value="Datum"/>	<input type="text" value="Bestellung 1. Unterschrift"/>
------------------------------------	---

Vertrauensgarantie: Sie können Ihre Bestellung innerhalb von zwei Wochen nach Erhalt der ersten Ausgabe des Beratungsbriefes ohne Begründung beim Verlag in Textform oder durch Rücksendung widerrufen.

<input type="text" value="Datum"/>	<input type="text" value="Vertrauensgarantie 2. Unterschrift"/>
------------------------------------	---

Abonnements sind schriftlich mit einer Frist von sechs Wochen zum Ende eines Kalenderjahres kündbar. ***Probeabonnements**, die nicht acht Tage nach Erhalt des letzten Probeheftes schriftlich gekündigt werden, gehen automatisch in ein Jahresabonnement über.

Datenschutzinformationen: Ihre freiwilligen Angaben werden von finanzplanung konkret für Vertrags- und Direktmarketingzwecke erhoben, verarbeitet und genutzt. Ihre Angaben werden nicht weitergegeben. Wenn Sie einer Verwendung Ihrer Daten für Werbe-, oder Markt- oder Meinungsforschungszwecke widersprechen wollen, so genügt eine kurze schriftliche Nachricht an den Verlag (abo@fp-konkret.de).