

Selten dumm!

Wolfgang Spang

Können Sie mir erklären, wie das funktionieren soll?

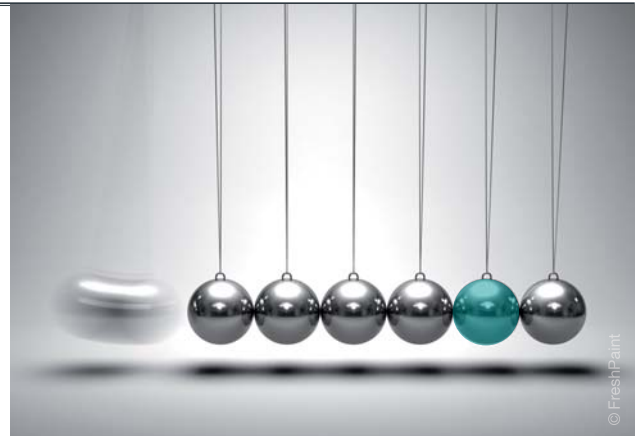
Sie leihen sich von mir Geld zu 6 % Zins pro Jahr und kaufen davon zum größten Teil „gebrauchte“ Lebensversicherungen zum Rückkaufwert. Die Renditen, die Sie mit den „gebrauchten“ Lebensversicherungen bis zu deren Fälligkeit erwirtschaften, liegen so bei 2 bis 3 % pro Jahr, wenn's richtig gut läuft vielleicht auch mal bei etwa 4 %. Das ist doch ein tolles Geschäftsmodell, oder? Eigentlich sollte man denken, dass selbst ein Blinder mit einem Krückstock erkennt, dass dieses Anlagemodell sich nicht rechnet und nur als Schneeballsystem so lange funktioniert, bis die Lawine abgeht.

Mehr als 25.000 Kunden und über 850 Berater und Vermittler sollen an das oben beschriebene Geschäftsmodell der INFINUS AG bzw. deren Tochtergesellschaften geglaubt haben. Sie sitzen jetzt mit heruntergeklapptem Kiefer und tränenden Augen da und können in der Zeitung lesen, wie sie mit ihrem Geld den Bentley und die Schampus-Party finanziert haben.

Leid tun mir viele der Anleger, die wahrscheinlich kiloweise mit Verbraucherschützenden „wesentlichen Produktinformationen“ zugeschüttet wurden, dass sie die ganze „Pflichtlektüre“ überfordert in den Müll geworfen und nur noch auf den „Festzins“ geschielt haben. Mit den Beratern und Vermittlern, die für die INFINUS gearbeitet haben, habe ich kein Mitleid, denn die hätten mit den Rechenkünsten eines Grundschülers merken können, dass die Firma faul ist.

Peinlich ist der Skandal um die INFINUS-Gruppe aber auch für den einen oder anderen „Insider-Report“, der jahrelang mit seinen Elogen den Aufstieg des mutmaßlichen Schneeballsystems fördernd begleitet hat. So schrieb z.B. ein bekannter Drei-Buchstaben-Informationdienst noch Mitte Dezember 2012: „In dem Sinne sind wir schon sehr gespannt darauf, für welchen belebenden Wind die INFINUS künftig noch weiter sorgen wird.“ Dieses Blatt, das sich als „kritisch“ und „engagiert“ bezeichnet, ist mir wegen seiner m.E. eher unkritischen Haltung schon bei der merkwürdigen kanadischen Ölbeteiligung aufgefallen, über die ich in der ZWP 3/2013 schrieb. Inzwischen dürften auch diese „Experten“ gemerkt haben, dass der „frische Wind“ übelriechend und mit „Bodensatz“ war. Etwas Erklärungsbedarf dürfte auch das „Know-how-Magazin zur Kapitalanlage“ haben, das in seiner Novemberausgabe auf der Titelseite aufgeklebt eine fette 30-seitige „Sonderveröffentlichung“ mit lauter netten Artikeln über das tolle Produkt- und Dienstleistungsangebot der INFINUS verschickte. Hoffentlich ist die Anzeigenrechnung schon bezahlt.

Aber auch der Drei-Buchstaben-„Rechentainer“, „Geldlehrer“, Autor zahlreicher Bücher und Talkshow-Gast, der im Laufe seiner Mission „fast 30.000 Finanzberatern beigebracht“ haben will, wie man richtig rechnet, könnte jetzt ein Problem bekommen. Er, der für sich beansprucht, aus „Finanz-Ratern“ „Finanz-Berater“ zu machen, hat versucht, zahlreichen INFINUS-Vermittlern das Rechnen beizubringen und dabei anscheinend irgendwie das Rechnen verlernt. Dem Vernehmen nach soll er sogar sein direktes Umfeld mit der tollen INFINUS-Orderschuldverschreibung be-



glückt haben. Wes Brot ich ess, des Lied ich sing. Wer seinen Verstand so vernebelt, dass er vergisst, seine legendären Rechenkünste auf die von ihm empfohlene Anlage anzuwenden, der muss saftige Seminarhonore erhalten haben. Kein Wunder, dass er laut eigener Aussage „zu den bestbezahlten internationalen Trainern“ gehört. Dafür lohnte es sich dann sicher auch die Nase zuzuhalten und die Tomaten fest auf die Augen zu drücken, als „FONDS professionell“ im September den Deckel vom INFINUS-Fass zum ersten Mal anhub. Anders kann ich mir nicht erklären, dass jemand, der rechnen kann, zu dem Zeitpunkt noch schreiben konnte „Es ist alles erfolgreich und in Ordnung“.

Genauso blamiert dastehen wie der große Rechenkünstler dürften Ratingagentur(en), die der Gruppe und deren Tochtergesellschaften beste Bonität bescheinigt, aber nicht erkannt haben, dass in den Bilanzen die Buchwerte der aufgekauften Lebensversicherungen um gut 40 Mio. EUR über den tatsächlichen Rückkaufswerten lagen. Wahrscheinlich haben sie bei der Bilanzanalyse vergessen, die „Erläuterungen zur Bilanz“ zu lesen. Aber seit 2008 wissen wir ja, dass Bonitäts-Ratings sehr mit Vorsicht zu genießen sind – vor allem, wenn Bestnoten verteilt werden.

Laut schreien könnte ich, wenn ich betrachte, mit welchen Papierbergen ich aufgrund der Finanzanlagenvermittlungsverordnung (FinVermV) meine Klienten zumüllen muss, um sie vor falschen Entscheidungen zu schützen. Laut schreien könnte ich vor allem dann, wenn ich auf den gängigen Finanzportalen laufend Anzeigen von „sicheren“ Festgeldalternativen mit 5,25 %, 8 %, 10 % oder gar 12 % „Festzinsen“ finde, in die sogar „arabische Investoren und Königshäuser“ investieren. Warum wird nicht schon die Werbung für solche offensichtlich unseriösen Angebote verboten? Warum findet man solche Werbung z.T. direkt neben ausführlichen Hinweisen „Worauf Anleger achten sollten“? Wahrscheinlich sagen sich die Finanzjournalisten „Geld stinkt nicht und unser Gehalt wird von Werbeeinnahmen finanziert. Also was soll's. Der nächste Skandal um eine solche betrügerische Anlagefirma beschert uns wieder Leser und dann können wir wieder Anzeigen für den nächsten Betrugsfall verkaufen ...“

ECONOMIA Vermögensberatungs- und Beteiligungs-GmbH

Wolfgang Spang
 Alexanderstr. 139, 70180 Stuttgart
 Tel.: 0711 6571929
 E-Mail: info@economia-s.de
www.economia-vermoegensberatung.de



Wolfgang Spang
 Infos zum Autor



Wir wünschen Ihnen eine schöne Adventszeit.

Zahnersatz von Protilab – top in Preis und Qualität.

Protalab-Zahnersatz – hochwertige Produkte auf Basis deutscher Qualitätsstandards, verbunden mit asiatischem Geschick und zertifizierten Materialien. Überzeugen Sie sich von Qualität und Preis.

Protalab
Wir lieben Qualität!