

Pressemitteilung vom 17. 11. 2016 Senkung des Garantiezinses bei Kapitalversicherungen - VDH: Vorsicht vor „Angst - Marketing“ des Provisionsvertriebs

Alles muss raus, erst recht die Ladenhüter. Wie üblich wollen insbesondere Banken und Versicherungen mit dem bekannten Angstmarketing ihre Kunden und andere Verbraucher in eine ausgelassene Schlussverkaufsstimmung versetzen. Anlass diesmal: Die Absenkung des Höchstrechnungszinses von 1,25 auf 0,9 Prozent für nach Silvester 2016 neu abgeschlossene Kapitalversicherungen.

„Mit dieser Torschlusspanik wollen Bank- und Versicherungsvertrieb die nach wie vor fetten Abschlussprovisionen einstreichen“, kritisiert Dieter Rauch, Geschäftsführer des Verbund Deutscher Honorarberater (VDH). Meist zulasten des Verbrauchers, weil dessen bedarfsgerechte Beratung auf der Strecke bleibt.

Ob ein Bank- oder Versicherungsvermittler ausschließlich vom Provisionsinteresse getrieben wird, können Kunden im Handumdrehen feststellen. Indem sie etwa „nach sogenannten ungezillmerten Tarifen bei Kapital-Lebensversicherungen und privaten Rentenpolicen fragen“, erklärt VDH-Chef Dieter Rauch. Bei einem ungezillmerten Tarif wird die Abschlussprovision nicht gleich am Anfang in einem einzigen Betrag, sondern ratierlich bezahlt, solange also der Versicherungsvertrag läuft. „Ausschließlich kundenorientierte Berater empfehlen deshalb in der Regel solche Versicherungstarife und blenden das eigene Interesse an schnellem Geld und einer möglichst hohen Provision aus“, weiß Dieter Rauch.

Die Höhe des finanziellen Vorteils eines ungezillmerten Tarifs hängt von einer Reihe unterschiedlicher Faktoren ab: von der bei Abschluss vorgesehenen Vertragslaufzeit, von der Höhe des Monatsbeitrags und entsprechend der Höhe der garantierten Versicherungssumme bzw. garantierten Jahresrente. Grundsätzlich gilt: Wird die Abschlussprovision einer Kapitalversicherung über die gesamte Vertragslaufzeit gestreckt, wirkt der Zinseszins-Effekt dynamischer, weil von Beginn an ein höherer Beitragsanteil in den Vermögensaufbau investiert wird. „Das finanzielle Plus kann bei ungezillmerten Tarifen über die Laufzeit hinweg mehrere Tausend Euro“, erklärt Dieter Rauch.

Seine eindringliche Warnung an die Verbraucher: nicht auf die Verkaufsmasche „Senkung des Garantiezinses“ hereinfallen. Wer größten Wert auf die Erarbeitung eines individuellen und deshalb bedarfsgerechten Vermögens- und Altersvorsorgekonzeptes wünsche, sei bei einem qualifizierten Honorarberater deutlich besser aufgehoben als beim überwiegend provisionsorientierten Bank- und Versicherungsvertrieb.

Zwar können gesetzliche oder andere Änderungen Verbrauchern erhebliche Nachteile bringen und deshalb deren rechtzeitiges Handeln erfordern. Doch Vertragsabschlüsse, die aus massivem Verkaufsdruck und aus Angst-Marketing resultieren, führen oft bereits nach kurzer Zeit zu überdurchschnittlich hohen Stornoquoten. Einfacher Grund: „Der Bedarf des Kunden wurde einer möglichst hohen Provision zuliebe nicht ermittelt. Der Kundennutzen ist deshalb gleich null“, betont VDH-Chef Dieter Rauch.

An der frühzeitigen Kündigung eines überflüssigen Versicherungsvertrags verdienen in der Regel nur der Vertrieb und die Versicherer selbst. Der Kunde hingegen bekommt im Extremfall keinen Cent von den bis zum Vertragsausstieg gezahlten Beiträgen zurück.

Noch besser stellen sich Verbraucher, wenn Sie bei einem Honorarberater gleich völlig ohne Verkaufsabsicht und ohne Provisionen beraten werden. Sollte eine Lösung erforderlich werden,

greifen Honorarberater auf sogenannte Honorartarife zurück, die nochmals um einiges mehr an Leistungen bieten können, da Sie vollkommen ohne Provisionen und damit zusammenhängende Kosten kalkuliert werden. Die Unterschiede sind bei den Ablaufleistungen erheblich und können bis zu sechsstelligen Summen betragen. Verbraucher sollten allerdings auch hier darauf achten, dass keine absurd hohen Vermittlungshonorare berechnet werden, die mit dem tatsächlichen Aufwand rein gar nichts mehr zu tun haben. Beahlt wird bei echten Honorarberatern nur für Know-how und Zeit und niemals in Abhängigkeit von Beitrag und Vertragshöhe.

Pressekontakt:

Dieter Rauch
Telefon: 09621 / 78825 - 0
Fax: 09621 / 78825 - 20
E-Mail: info@vdh24.de

Unternehmen

VDH GmbH Verbund Deutscher Honorarberater
Emailfabrikstraße 12
92224 Amberg

Internet: www.vdh24.de

Über VDH GmbH Verbund Deutscher Honorarberater

Der VDH wurde im Jahr 2000 gegründet und ist mit 15 Jahren Erfahrung der älteste und der führende Anbieter von Infrastruktur, Ausbildungsangeboten sowie der gesamten Produktwelt für die Honorarberatung. Die dem VDH angeschlossenen Beratungsunternehmen betreuen Vermögenswerte von mehr als 1.6 Mrd. Euro. Der VDH hat in den letzten 15 Jahren die Honorarberatung bei Politik, Medien, Produktanbietern und Beratern etabliert und gilt als DER Pionier in der produkt- und provisionsfreien Finanzberatung. Bereits seit 2006 gelten für angeschlossene Berater die Tegerenseer Beschlüsse, welche sich als Leitlinien für die Honorarberatung in Deutschland etabliert haben.

Pressekontakt:

Hajo Simons
Telefon: (01 71) 3 17 71 57
E-Mail: hajo-simons@simons-team.de

Unternehmen

simons.team
Am Köttersbach 4
51519 Odenthal