



Garantie

Garantiert nicht immer ganz einfach

Der Garantiebegriff in der Lebensversicherung hat in der fondsgebundenen Rentenversicherung eine deutliche Aufwertung erfahren. Doch jedem qualifizierten Vermittler ist bewusst, dass Garantien auch zusätzliche Kosten bedingen, die renditemindernd wirken. Ein Fakt, den man seinem Kunden nicht vorenthalten kann bzw. im Beratungsprotokoll vermerken sollte.

Das Thema Garantie ist nicht ganz einfach zu handhaben. Wer garantiert wann was für welche Teile der Anlage? Können Sie hierzu die Antwort für jede fondsgebundene Konzeption aus dem Ärmel schütteln?

Ihr Kunde hat bei modernen Policen den Zugriff auf fast alle Assetklassen und Garantiekonzepte. Zudem kann er sein Depot nahezu beliebig oft umstrukturieren. Aber sind Sie der Experte für Asset-Allokation, Balancing und Risikostrategien? Nehmen Sie sich auch im Jahr zweimal die Zeit, die fondsgebundene Ihres Kunden mit den Marktgegebenheiten abzustimmen? Selbstverständlich, oder?

Andererseits, wenn Verkaufsprospekt, Antrag, Versicherungsschein und Vertragsbedingungen mit dem Begriff Garantie aufwarten, dann sind Sie doch ohnehin aus der Haftung. Oder?

■ Was wird garantiert?

- Erhält Ihr Kunde die eingezahlten Beiträge zu jedem Zeitpunkt während der Vertragslaufzeit 1:1 zurück?
- Steht die Garantie für eine kontinuierliche Wertentwicklung?
- Ist die Höhe des Rentenkapitals garantiert?
- Geht es um einen garantierten Rentenfaktor?
- Wird beim Rentenfaktor mit oder ohne Treuhänderklausel gearbeitet?
- Gibt es einen garantierten Referenzwert?
- Ist von der Höchststandsgarantie des Fondskonzeptes die Rede?
- Geht es um eine garantierte Partizipation an eingebundenen Zertifikaten?
- Handelt es sich um eine Garantieverzinsung der eingezahlten Beiträge abzüglich Kosten, die jedoch erst mit Laufzeitende ihre Wirkung entfaltet?
- und, und, und...

Haben Sie bisher mehrere Garantiekonzepte gegeneinander abgewogen und dann im Sinne von „Best Advice“ beraten? Und: Wenn Sie die Kosten der

Ohne Know-how geht es nicht!

Die „Evolution der Garantiemodelle“ war das beherrschende Thema der letzten Jahre. Es wird für den Vertrieb immer schwieriger, die Vor- und Nachteile der unterschiedlichen Systeme zu überblicken. Die Frage, bei welchem System die Garantie am effizientesten abgesichert ist, ist aber von entscheidender Bedeutung für die Kunden!

Institut für Finanz- und Aktuarwissenschaften / www.ifa-ulm.de

Garantie nicht kennen, können Sie für Ihren Kunden keinen sinnvollen Zusammenhang zwischen Kosten einerseits und Qualität des Garantieversprechens andererseits herstellen.

■ Fazit

Das Garantieverprechen in einer Fondspolice ist ein hochdifferenziertes Feld. Ein Feld, auf dem Sie als Experte durchaus punkten können. Dazu bedarf es jedoch zwangsläufig eigener Übersicht und Kompetenz. Auf den folgenden Seiten finden Sie Gesellschaften, die sich zum Thema Garantie & Fondspolice positioniert haben.