

15.06.2016 | Produkte

Finanzberater: "Indexpolicen streuen Kunden Sand in die Augen"

Tassilo Pollmeier, Versicherungsexperte und Geschäftsführer der Kölner Finanzberatung Proadvice 360°, erklärt im Interview mit FONDS professionell ONLINE, warum Indexpolicen seiner Ansicht nach den Versicherern dienen - und nicht den Versicherten.



Tassilo Pollmeier, Proadvice 360°: "Ich habe Hunderte von Fondspolice verkauft, aber noch nie eine Indexpolice. Und ich werde das auch zukünftig nicht tun."

Indexpolice versprechen Sicherheit und die Chance auf auskömmliche Kapitalmarktrenditen. Neu sind sie nicht, bereits im Jahr 2007 vermarktete die Allianz diese Produktidee. Das dauerhaft niedrige Zinsniveau hat jedoch dazu geführt, dass ein Versicherer nach dem anderen Indexpolice herausbringt.

Mit einer Garantie auf das eingezahlte Kapital und der Möglichkeit, an der Entwicklung eines Index teilzuhaben, sollen diese Zwittermodell Anbietern zufolge das Beste aus zwei Welten vereinen.

Tassilo Pollmeier, Versicherungskaufmann und Geschäftsführer der Finanzberatung Proadvice 360°, erklärt im Interview mit FONDS professionell ONLINE, warum er das nicht so sieht.

Herr Pollmeier, Indexpolice scheinen eine perfekte Kombination zu sein. Immerhin kann der Kunde sein Kapital nicht verlieren und dennoch gute Renditen erzielen. Was soll daran schlecht sein?

Tassilo Pollmeier: Dem Kunden wird suggeriert, er könne – verbunden mit hoher Sicherheit für sein Kapital – ein lohnendes Risiko in Kauf nehmen, um eine bessere Rendite zu erzielen. Das ist aus meiner Sicht nicht der Fall.

Weshalb?

Pollmeier: Schließlich hängt die Rendite zum einen von den Überschüssen des Deckungsstocks ab und zum anderen von der Entwicklung des Index. Da die Bruttobeitragsgarantie einer Nullverzinsung

abzüglich Inflation entspricht und die Optionsgeschäfte zur Absicherung der Caps sehr undurchsichtig sind, hat meiner Meinung nach eine Indexpolice nur einen Zweck: den Versicherer und den Vertrieb zu nähren.

Entwickelt sich der zugrundeliegende Index gut, kann die Police ihrem Inhaber doch durchaus eine ordentliche Rendite bringen.

Pollmeier: Man müsste dem Kunden aber transparent aufzeigen, auf wieviel Rendite er zugunsten einer Garantie verzichtet. Zudem müsste der Makler gemeinsam mit ihm erarbeiten, wie hoch das Risiko sein darf, das er tatsächlich in Kauf nehmen möchte. Stattdessen wird Kunden bei Indexpolice aber Sand in die Augen gestreut, nur damit irgendetwas verkauft werden kann. Das Marketing zielt hauptsächlich darauf ab, dem Kunden ein 'gutes Gefühl' zu vermitteln.

Sie würden also keine Indexpolice empfehlen?

Pollmeier: Meine 25-jährige Erfahrung zeigt, dass Kunden zu deutlich mehr Risiko bereit sind als ihnen die Versicherer zutrauen, wenn transparent erläutert wird, wo die Chancen und Risiken eines Produktes wirklich liegen. Damit sind dann auch Renditen verbunden, die deutlich über dem liegen, was Indexpolice, selbst bei sehr optimistischer Erwartung, leisten werden. Ich habe Hunderte von Fondspolice verkauft, aber noch nie eine Indexpolice. Und ich werde das auch zukünftig nicht tun. (am)

Eine umfassende Analyse inklusive eines detaillierten Marktüberblicks zu den verfügbaren Indexpolice lesen Sie in der aktuellen Heftausgabe 02/2016 von FONDS professionell.