

## Wenn Versicherungsberater Fondspolizen vermitteln: Gut gemeint ist nicht immer gut gemacht ...



Dieter Rauch

© VDH GmbH Verbund Deutscher Honorarberater

**Denn sie wissen nicht, was sie tun - was auf der Leinwand dank James Dean spannend und faszinierend wirkt, hat im wirklichen Leben bisweilen fatale Folgen. „Etwa sobald eklatante Fehler bei der Vorsorge- und Anlageberatung unter dem Strich ein Vermögen kosten“, sagt Dieter Rauch, Geschäftsführer des Verbund Deutscher Honorarberater (VDH). Damit es nicht soweit kommt, bietet das IFH Institut für Honorarberatung seit vielen Jahren den Lehrgang zum „Zertifizierten Berater für Indexprodukte“.**

Die nach wie vor Niedrigst-Renditen bei auch halbwegs sicheren Anleihen haben für die eigene Altersvorsorge katastrophale Folgen. Fast alle Lebensversicherer haben für das Jahr 2017 erneut eine teils deutliche Verringerung der Überschussbeteiligungen für ihre Kunden angekündigt. So sinkt die Gesamtverzinsung von Kapitalversicherungen einmal mehr um im Schnitt einige Zehntel Prozentpunkte. „Konsequenterweise steigt seit Jahren die Nachfrage nach Fondspolizen. Den Anbietern kommt das sehr gelegen. Sie forcieren dieses Geschäft auch deshalb, weil sich herkömmliche Kapitalversicherungen kaum noch rechnen“, weiß VDH-Chef Dieter Rauch.

Im Vergleich zu der mittlerweile überholten Produkt- und Vorsorgewelt bieten fondsgebundene Versicherungen durchaus Vorteile. Etwa dank weitreichender Flexibilität bei Zuzahlungen und Entnahmen, Beitragsanpassungen sowie der Möglichkeit, die einmal gewählte Anlagestruktur zu ändern und dem aktuellen Risikoprofil anzupassen. Steuerliche Vorteile sprechen ebenfalls für Fondspolizen.

Doch die Qualität eines Altersvorsorgekonzepts, bei dem fondsgebundene Versicherungen eine wesentliche Rolle spielen, hängt maßgeblich von der Kompetenz des Beraters ab. „Ich bezweifle, dass ein reiner Versicherungsberater bzw. Versicherungsmakler ohne Zulassung nach § 34f bzw. § 34h Gewerbeordnung die erforderliche Fachkunde für die Beratung hat“, betont Dieter Rauch.

Bekanntlich sind die Voraussetzungen für das Erlangen einer Zulassung im Investmentsektor respektive die Regularien für die praktische Umsetzung der Beratungsleistungen sehr streng. So muss vorab ein detailliertes Kundenprofil zur Erhebung der Risikobereitschaft unter Berücksichtigung der Erfahrungen, Kenntnisse sowie der finanziellen Verhältnisse des Kunden erstellt werden. Die anschließende Empfehlung von Investmentfonds bedarf einer ausführlichen Dokumentation – inklusive Aushändigung sämtlicher Pflichtunterlagen und eindeutiger Aufklärung über die mit der Investition verbundenen Risiken.

Für VDH-Chef Dieter Rauch wird da mit zweierlei Maß gemessen. Denn „im Versicherungssektor dürfen auf Grundlage des § 34d auch Fondspolizen, die keinerlei Garantien bieten, vermittelt werden. Überdies sind die Dokumentationspflichten hier leider nicht annähernd so streng und ausführlich wie im Investmentsektor.“ Deshalb fordert der Verbund Deutscher Honorarberater, dass auch fondsgebundene Versicherungen nur nach Erlangen einer fachlichen Kompetenz beraten und vermittelt werden dürfen. Der VDH unterstützt die Fortbildung von Versicherungsberatern und -maklern im Bereich Investment.

Zu diesem Zweck kooperiert der VDH als Deutschlands führender Dienstleister für Honorarberater mit dem IFH Institut für Honorarberatung, das einen Lehrgang zum „Zertifizierten Berater für Indexprodukte“ anbietet. Die Teilnehmer erhalten hier während eines zweitägigen Workshops fundierte Kenntnisse über zahlreiche unterschiedliche Indexprodukte. Besonderes Augenmerk wird auf den Einsatz von Indexprodukten in der Praxis gelegt, etwa auf die Einbindung von Fonds in einen Versicherungsmantel, wie dies bei Fondspolizen üblich ist. Das Seminar richtet sich allgemein an Einsteiger im Bereich Indexprodukte, aber auch an Investmentprofis sowie vor allem an Versicherungsmakler mit Schwerpunkt Fondspolizen. Referent dieses Fortbildungsangebots ist der bekannte ETF-Pionier Jan Altmann.

„Kompetenz und Qualität bei der Honorarberatung haben für den VDH höchste Priorität. Deshalb können wir nur jedem Honorarberater – egal ob Investmentspezialist oder Versicherungsberater bzw. Versicherungsmakler empfehlen, den IFH-Lehrgang zum ‚Zertifizierten Berater für Indexprodukte‘ zu absolvieren“, erklärt Dieter Rauch.

#### **Pressekontakt:**

Dieter Rauch  
Telefon: 09621 / 78825 - 0  
Fax: 09621 / 78825 - 20  
E-Mail: [info@vdh24.de](mailto:info@vdh24.de)

#### **Unternehmen**

VDH GmbH Verbund Deutscher Honorarberater  
Emailfabrikstraße 12  
92224 Amberg

Internet: [www.vdh24.de](http://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 Tegernseer 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](mailto:hajo-simons@simons-team.de)

### **Unternehmen**

simons.team

Am Köttersbach 4

51519 Odenthal