



The Finance Assistance Company®

PRESSEMITTEILUNG

Wenn die Garantiefalle im Tilgungsträger zuschnappt – VPI zeigt alternative Lösungsansätze

- + *Garantiefalle schlägt oft unbemerkt zu*
- + *VPI rät zu einer Überprüfung der Wertentwicklung von Garantiezusagen*
- + *Finanzberater können zur Schadensminimierung Ausstiegsmöglichkeiten aufzeigen*

Saalfelden, 30. Oktober 2014. Die Entwicklung an den internationalen Aktienmärkten, die Krise der Staatsanleihen und die aktuelle Niedrigzinsphase bringt viele der bei Investoren und Kreditnehmern beliebten Garantiemodelle ins Wanken. Bei einigen hat die Garantiefalle bereits zugeschnappt. Wer im Rahmen einer Lebensversicherung auf eine Garantiezusage gesetzt hat, sollte einen Blick darauf werfen, bevor es zu spät ist, raten die Finanzexperten der VPI Vermögensberatung.

Wer kennt das nicht: Beim Abschluss eines Kredites wurde über viele Jahre von der Bank eine Besicherung verlangt, am besten eine Lebensversicherung mit einer Garantiezusage, damit auch ja nichts passieren kann. Neben der gesetzlichen Garantieverzinsung in der klassischen Lebensversicherung waren vor allem fondsgebundene Lösungen mit unterschiedlichen Garantiezusagen heiß begehrt. Die Liste der Garantiemodelle, die das finanzielle Risiko absichern sollten, ist lang: Statisches 2-Topf-Hybrid, CPPI, Dynamisches 3-Topf-Hybrid, Index-Police, Sicherungsguthaben, Kapitalgarantie, Beitragsgarantie – um nur einige zu nennen, finden sich in zigtausenden Verträgen. „Aber nicht alle dieser Garantiezusagen können die Sicherheits- und Ertrags-Erwartung der Kunden am Ende auch tatsächlich erfüllen“, warnt Hermann Stöckl, Geschäftsführer des Finanzberaters VPI und rät zu einer regelmäßigen Überprüfung der Wertentwicklung. „Bei einigen dieser Modelle hat die Garantiefalle sogar schon zugeschnappt ohne dass die Kunden dies bemerkt haben.“

Laufende Kontrolle der Wertentwicklung ist daher wichtig

„Wenn sich das angesparte Kapital in einer Lebensversicherung von einem zum nächsten Jahr kaum verändert, obwohl die Beiträge normal weiter bezahlt wurden, sollte man hellhörig werden“, sagt Stöckl. In diesem Fall muss rasch abgeklärt werden, ob die eingezahlten Prämien noch weiteres Wachstumspotenzial haben oder die zukünftigen Prämien nur noch der Garantiefinanzierung dienen.

Was, wenn die Garantiefalle bereits zugeschnappt hat?

Werden die zukünftigen Beitragszahlungen nur noch zur Abdeckung der Garantiekosten verwendet, besteht auf Kundenseite dringender Handlungsbedarf. „Dient die Lebensversicherung zur Absicherung eines Kredites, ist zu überlegen, ob es nicht vernünftiger wäre, die Polizze beitragsfrei zu stellen und den Kredit vorzeitig zu tilgen“, zeigt Stöckl eine mögliche Alternative auf. Eine Kündigung der Versicherung wäre in diesem Fall die schlechteste aller Lösungen. Betroffene Kunden sollten sich auf jeden Fall an ihren Finanzberater wenden, denn langfristig kann nur eine professionelle Analyse des Sachverhaltes die passenden Ausstiegsmöglichkeiten aufzeigen und damit weiteren Schaden für den Kunden verhindern.

Um derartige Negativ-Szenarien frühzeitig zu erkennen bzw. zu verhindern begleiten die VPI-Finanz-Experten ihre Kunden über viele Jahrzehnte und sorgen im Rahmen jährlicher Service- und Kontroll-Termine dafür, dass der Kunde seine Vermögensaufbauziele auch in schwierigen Phasen nicht aus den Augen verliert.

Die VPI Vermögensplanung GmbH wurde 1997 gegründet und betreut heute österreichweit tausende Kunden in allen Belangen der privaten und betrieblichen Vorsorge. Die zentrale Aufgabe der VPI ist die Planung, die Sicherung und der langfristige Aufbau von Kundenvermögen sowie das Finanzmanagement von Unternehmen und privaten Haushalten.

Weitere Informationen finden Sie unter www.vpi.at

Rückfragenhinweis:

Mag. Elisabeth Wolfbauer-Schinnerl, ewsCom Communication & Marketing e.U.
Tel: 0676/6357399, E-Mail: wolfbauer-schinnerl@ewskom.at