

Bewährte Honorarmodelle: VPI – Vermögensberatung mit ganzheitlichem Lebenskonzept

Honorarlösungen als Zusatzvergütung zur Provision werden auch im Privatgeschäft immer wichtiger, wenn Versicherungsmakler und Vermögensberater ihren Auftrag als professionelle Berater und Betreuer ihrer Kunden auch in Zukunft optimal erfüllen möchten. AssCompact will diese Entwicklung im Sinne besserer Beratungsqualität fördern und holt bewährte Beispiele vor den Vorhang (Teil 3).

Von Mag. Peter Kalab, redaktionelle Leitung AssCompact

VPI Vermögensberatung GmbH,
VPI Vermögensplanung GmbH

Gründungsjahr: 2003/1997

Standort: Saalfelden

Mitarbeiterzahl: 12 Außendienstmitarbeiter, 8 Sachbearbeiter im Innendienst

Kundenzahl: ca. 5000 Kunden österreichweit

Das Konzept:

Das Honorarmodell der VPI basiert auf einem ganzheitlichen Lebenskonzept, das sich auf die Erreichung der individuellen kurz-, mittel-, und langfristigen Vermögensziele des Kunden konzentriert. Die Schwerpunkte liegen in der privaten Alters- und Vorsorgeberatung, der betrieblichen Altersvorsorge sowie der Finanzierungsberatung. Sachversicherungen spielen in diesem Ansatz keine Rolle. Am Beginn dieses auf eine langfristige Kundenbeziehung ausgelegten Betreuungsmodells steht ein 5-stufiger Aufklärungs- und Beratungsprozess des Kunden, der auch eine eingehende Analyse der bestehenden Absicherungs- und Finanzierungslösungen beinhaltet, und letztlich in einem umfassenden Vermögenskonzept für den Kunden mündet. Dieser Erstberatungsprozess nimmt rund 15 bis 20 Servicestunden in Anspruch. Die kurz-, mittel- und langfristige Zielerreichung wird im Rahmen des Betreuungskonzepts jährlich überprüft und bei Bedarf an die geänderte Situation angepasst. Damit ist sichergestellt, dass jede Veränderung im Leben des Kunden oder im Marktumfeld in die langfristige Planung aufgenommen wird. Notwendige Kurskorrekturen können so rechtzeitig erkannt und umgesetzt werden.

Die Leistungen:

Das ganzheitliche Vermögens- und Betreuungskonzept der VPI bietet dem Kunden zahlreiche Vorteile:

- Bestehende Spar- und Veranlagungsformen werden überprüft, bei Bedarf angepasst und durch attraktive Beimischungen ergänzt.
- Bestehende Finanzierungskonzepte werden analysiert und optimiert.
- Jedes individuelle Vermögensaufbaukonzept umfasst langfristige Ziele wie die Sicherung einer privaten Altersvorsorge und berücksichtigt gleichzeitig den

kurz- und mittelfristigen Kapitalbedarf.

- Die Kunden profitieren von der Expertise renommierter, internationaler Investmenthäuser.
- Mit dem Betreuungsmandat sind auch die Kosten für Depot und Verrechnungskonto gedeckt.

Wie es implementiert wurde:

VPI hat bereits vor 15 Jahren erkannt, dass der reine Produktverkauf dem Kunden keine ganzheitlichen Lösungen für seine Bedürfnisse bieten kann. Hinter dem VPI Vorsorge- und Vermögensmanagement-Programm stehen zehn Jahre intensive Entwicklungsarbeit und 30 Jahre Erfahrung. Unterstützt durch eine moderne und serviceorientierte EDV-Infrastruktur, die permanent weiter entwickelt wird, kann die VPI ihren Kunden langfristig eine erstklassige Betreuungsqualität garantieren, die selbst durch das Ausscheiden des persönlichen Kundenberaters nicht beeinträchtigt wird.

Die Jahrespauschale:

Die Jahresgebühr beläuft sich je nach Komplexität der Beratung auf 150 bis 500 Euro. Auf Basis einer reinen Honorarberatung kostet die Stunde im Schnitt 250 Euro. Eine reine Honorarberatung stößt aber bei vielen Kunden an Bonitätsgrenzen. Die logische Konsequenz daraus ist ein Mix aus Honorar und Provision. Für die VPI-Kunden ist das kein Problem, da sie bereits am Beginn des Beratungsprozesses über die entsprechenden Provisions- und Honorarsätze informiert wurden.

Gilt es für Neu- und Bestandskunden?

Ja

Wie kann man Honorar den Bestandskunden schmackhaft machen?

Wenn der Kunde den Mehrwert erkennt, den er durch das damit verbundene umfangreiche Dienstleistungs- und Service-Paket erfährt, dann sind die Kosten kein Thema mehr. ■

