

Vermögensberatung für alle

VPI Vermögensplanung und VPI Vermögensberatung

Fotos und Bericht: VPI Saalfelden

Die EU-Gremien in Brüssel bekämpfen dieser Tage nicht nur die Schuldenkrise, sondern bereiten auch neue Rahmenbedingungen für die Anlageberatung vor. Auf dem Prüfstand von Politik und Verbraucherschutz steht das in Europa weit verbreitete Provisionsmodell, da hier je nach Anlageform und Anbieter unterschiedlich hohe Abschlussprovisionen bezahlt werden.

Dadurch könne es zu Interessenskonflikten kommen, wird vermutet. Anlageberater seien entsprechend versucht, die Produkte mit den höchsten Provisionen zu empfehlen, selbst wenn diese für den Kunden völlig ungeeignet seien. Als Alternative steht nun die Honorarberatung im Raum.

Anders als beim Provisionsmodell bezahlt der Kunde hier einen bestimmten Betrag für die Beratung, im Gegenzug werden ihm alle Verkaufsprovisionen gutgeschrieben. So weit, so gut. Die Sache hat nur einen Haken: Die Honorarberatung ist im Verhältnis extrem teuer und kann sich nachteilig auf die Rendite der Geldanlage auswirken! Eine Honorarberatung lohnt sich daher erst ab einem Anlagebetrag von mehreren zehntausend Euro.

Aber kann es tatsächlich das Ziel von Politik und Konsumentenschutz sein, den Zugang zu einer qualifizierten Anlageberatung nur Menschen mit hohem Einkommen zu ermöglichen?

Unsere Antwort auf diesen Ansatz lautet ganz eindeutig: Nein! Vermögensberatung muss für alle zugänglich sein – egal, ob jemand 50 € oder 500.000 € zur Verfügung hat. Aus diesem Grund bietet VPI seinen Kunden beide Varianten an. Jeder muss die Möglichkeit haben, sich an der Entwicklung der Märkte zu beteiligen. Eine qualifizierte Anlageberatung führt den Kunden an jenen Punkt heran, an dem er entscheiden kann, was gut für ihn ist.

Wählen Sie selbst, ob Ihnen ein Provisionsmodell oder eine

Honorarberatung lieber ist. Denn eines ist sicher: eine gute Beratung hängt nicht vom Entlohnungsmodell sondern einzig von der Qualifikation und Ausbildung des Anlageberaters ab. Und hier erfüllt ein VPI-Berater so oder so die allerhöchsten Standards.

Qualität ist entscheidend

Europas Politiker und Konsumentenschützer stellen den großen Banken und Versicherungen per se einen Freibrief für gute Beratung aus. Aber wenn Banken und Versicherungen unterstellt wird, dass dort Qualität geboten wird, dann kann man das für die freien und unabhängigen Berater erst recht sagen. Denn auch Banken haben in der Vergangenheit falsch beraten, und die Beziehungen zwischen Emittenten und Vermittler nicht immer offen gelegt. „Gier frisst Hirn“ gilt nicht nur für Kunden, sondern auch für manche Berater. Schwarze Schafe gibt es überall. Ein weiteres Qualitätsmerkmal in der Beratung ist die Berücksichtigung biometrischer Risiken. Aber welche Bank macht das? Für freie Qualitätsberater ist dieser Aspekt ein wesentlicher Punkt in der umfassenden Bedarfserhebung. Denn wer keine gute Beratungsleistung liefert, verliert seinen Kunden und bleibt auf der Strecke. Der Qualitätsdruck auf die gesamte Branche ist enorm und die Marktberreinigung der vergangenen Jahre ist auch durchaus positiv zu sehen. Gefragt sind qualifizierte Berater, die den Kunden reinen Wein einschenken. In ländlichen Regionen gehört auch der persönliche Besuch beim Kunden zu Hause

zum All-in-Servicepaket des Qualitätsberaters.

Vernünftige Vorsorgelösungen

Die prämiengeförderte Zukunftsvorsorge war der falsche Weg. Dieses Vorsorgemodell war und ist wie ein Rennpferd ohne Hufe. Alternative Modelle können und müssen diese Aufgabe erfüllen. Daher muss jede ganzheitliche Beratung eine Bedarfsanalyse und langfristig ertragsstarke Vorsorgelösungen haben. Bei der Deckung von Risiken kann der freie Berater seine Stärken ausspielen, weil er auf die ganze Palette an Deckungsmöglichkeiten zugreifen kann. Eine qualifizierte Anlageberatung führt den Kunden an jenen Punkt heran, an dem er entscheiden kann, was gut für ihn ist und was seinem persönlichen Bedarf am besten entspricht.

Finanzbildung ohne schmerzliche Erfahrungen

Gute Anlageergebnisse setzen aber nicht nur eine gute Beratung sondern auch ein Grundverständnis für Finanzthemen beim Kunden voraus. Und hier gibt es auch nach jahrelangem Bemühen von Seiten der Finanzindustrie und von Seiten der Konsumentenschützer nach wie vor eklatante Mängel. Weder in Österreichs Schulen noch in der Erwachsenenbildung ist Finanzwissen bislang ein Thema. Erst eigene schmerzliche Erfahrungen lassen die Menschen vorsichtiger werden und den Zusammenhang - höhere Rendite

ist gleich höheres Risiko – ins Bewusstsein rücken. Deshalb kommt dem Anlageberater eine erhöhte Verantwortung zu, die nur durch eine qualifizierte Ausbildung wahrgenommen werden kann. Den Konsumenten gänzlich aus der Eigenverantwortung zu entlassen ist allerdings keine Lösung. Die Politiker sind gefordert, den Konsumenten zu einem mündigen Bürger und eigenverantwortlichen Vertragspartner auszubilden.

info:box



Ihre persönliche Ansprechpartnerin:

Sieglinde Crooks-Aigner,
MBA, CFP (USA)
5221 Lochen
VPI Hotline 0800 202 760
www.vpi.at
sieglinde.crooks-aigner@vpi.at



The Finance Assistance Company®

Werbung