

VersicherungsJournal.at

Nachricht aus Vertrieb & Marketing vom 7.5.2013

Provisions- und Honorar-Mix mit Fünf-Termine-System

Provision oder Honorar? Provision und Honorar? Diese Frage beschäftigt die Branche seit geraumer Zeit. Die VPI Vermögensberatung GmbH (<http://www.vpi.at/>) mit Sitz in Saalfelden hat sich vor drei Jahren für die Einführung eines Mischsystems entschieden. Wir haben mit Geschäftsführer Hermann Stöckl darüber gesprochen, wie es funktioniert.

VersicherungsJournal: Herr Stöckl, Ihr Unternehmen bietet ein Entgelt-Modell an, das den Kunden eine Mischung aus Provision und Honorar bietet. Wie funktioniert das?

Stöckl: Vorauszuschicken ist, dass wir in der Beratung ein gesamtheitliches Konzept verfolgen. Wenn wir einen neuen Klienten aufnehmen, müssen wir häufig erst einmal den Haushalt sanieren. 80 Prozent der Familien haben schon irgendeine Form der Finanzierung gemacht, fürs Eigenheim, fürs Auto, Kontosanierungen usw.

Das Hauptproblem ist die mangelnde Finanzbildung. Trotzdem scheint aber die Meinung zu herrschen: „Meine Mama hat ein Sparbuch gehabt, mein Opa einen Bausparer – natürlich weiß ich, wie man mit Geld umgeht.“ Diese Einstellung ist bei uns so gewachsen, in einer Zeit, als man auf dem Sparbuch noch vier Prozent bekommen hat. Da waren Sie gar nicht genötigt, „aktiv zu werden“.

Wenn wir also feststellen, dass Korrekturbedarf besteht, und dem Kunden empfehlen, hier etwas zu tun, dann machen wir das auch gegen Gebühr.

VersicherungsJournal: Wie muss man sich das konkret vorstellen?

Ein solches Konzept setzt voraus, dass ein „Grund-Commitment“ für eine künftige Zusammenarbeit besteht, das ist der erste Schritt. Wir zeigen dem Kunden, was wir für ihn tun können, und er entscheidet, ob er uns ein Mandat gibt.

Wenn er uns ein Mandat gibt, kostet das, je nachdem, ob der Kunde Einzelperson oder Unternehmer ist, 150 bis 500 Euro pro Jahr.

VersicherungsJournal: Was bekommt der Kunde für dieses Mandat?

Stöckl: Wir haben ein Fünf-Termine-System. Beim ersten gemeinsamen Termin machen wir eine Kapitalmarkterklärung und –analyse und reden mit dem Kunden über Kosten und Risikosituation.

Er kann dann auch sagen: Das ist mir zu teuer. Unsere Erfahrung mit tausenden von Kunden zeigt aber, dass sie sich bei dieser Art der Beratung gut aufgehoben fühlen. Über Provisionen und Honorare brauche ich da gar nicht mehr zu sprechen, weil ich ihnen ohnehin schon im Vorhinein zum Beispiel sage: Eine fondsgebundene Lebensversicherung für Ihre Altersvorsorge wird etwa sechs Prozent der Prämiensumme kosten.

Beim zweiten Termin führen wir eine Ist-Analyse durch. Beim dritten geht es um die Ziele des Kunden, um die Frage: Wohin wollen Sie? Um diese Frage für den Zeitraum bis zur Pension zu erörtern, braucht es einen eigenen Termin, das geht nicht „nebenbei“. Spontan könnten Sie mir bestenfalls sagen, was Sie als nächstes im Kopf haben – zum Beispiel ein neues Auto –, aber nicht, was Ihre langfristigen Ziele sind.

Dass wir bei diesem Prozess auch mehr zusammenwachsen, versteht sich von selbst. Wir werden Partner – ohne dass wir noch überhaupt ein Geschäft abgeschlossen haben. Wenn wir an diesem Punkt sind, werden Sie in der Regel gar nicht auf die Idee kommen, woanders hinzugehen. Sie werden vielmehr von mir verlangen, dass ich Ihnen eine Lösung liefere.

VersicherungsJournal: Die Sorge, dass sich Kunden um Gotteslohn beraten lassen, dann aber direkt zum Produktanbieter oder ins Internet „abwandern“, ist also unbegründet?

Stöckl: Sie ist deswegen unbegründet, weil Sie sich zuerst entscheiden müssen, ob Sie mir ein langfristiges Mandat geben. Wenn Sie das tun, unterschreiben Sie für die ersten drei Jahre für jeweils 150 Euro. Das machen Sie nur, wenn es Ihnen um eine ernsthafte Absicherung geht.

Produktinformationen erhalten Sie erst beim vierten Termin. Der fünfte Termin ist der Abschlusstermin. Wir investieren gemeinsam zirka 20 Stunden.

VersicherungsJournal: Man kann sich auch als Kunde betreuen lassen, ohne ein Produkt abzuschließen?

Stöckl: Ja, wir schließen einen Rahmenvertrag, das kostet für einen Privatkunden 150 Euro pro Jahr. Er bekommt eine Kapitalmarkterklärung und sieht dann, was er bisher bereits gemacht hat.

Irgendwann kommt dann die Situation, wo sich beim Kunden der Bedarf ändert oder sich ein neuer ergibt. Dann bekommt er von uns Vorschläge, wie er vorgehen könnte. Er kann dann entscheiden, ob er unserem Rat folgt oder nicht. Sie müssen also kein Produktkunde sein, um verwalteter Kunde sein zu können.

VersicherungsJournal: Und das rechnet sich mit 150 Euro?

Stöckl: Das rechnet sich deshalb, weil wir heute 5.000 Kunden betreuen. Das ist ein gewachsenes Geschäftsmodell, das wir in dieser Form seit etwa drei Jahren praktizieren.

VersicherungsJournal: Das ist vielleicht auch ein wichtiger Aspekt, warum das Modell funktioniert. Wenn ich heute als Berater neu anfangen würde, werde ich mir schwer tun, den Kunden davon zu überzeugen, mir 150 Euro zu geben, obwohl wir einander noch nicht kennen.

Stöckl: Da bin ich bei Ihnen. Das ist eine Struktur, die aus 30 Jahren Praxis gewachsen ist, die VPI selbst ist seit 15 Jahren auf dem Markt tätig.

Die Basis ist die Erkenntnis: Für den Kunden eine Pensionsvorsorge zu machen, hat keine Sinn, wenn Sie sich nicht zugleich auch um seine kurz- und mittelfristigen finanziellen Bedürfnisse kümmern. Das ist in der Vergangenheit vielfach vernachlässigt worden.

Wenn man sich nicht um die kurz- und mittelfristigen Bedürfnisse des Klienten kümmert, wird er sein Ziel nicht erreichen. Sie kennen das Beispiel: Eine Altersvorsorge wird auf 30 Jahre abgeschlossen und nach vier Jahren heißt es: Ich muss das Geld abziehen, weil ich eine neue Waschmaschine brauche ...

VersicherungsJournal: Viele Vermittler fürchten, dass ein mögliches Provisionsverbot im Bereich der fondsgebundenen Lebensversicherung der erste Schritt zu einem generellen Provisionsverbot sein könnte und dies zu einem Wegbrechen des Geschäfts führen würde, weil die Bereitschaft zur Honorarzahlung gering ist. Was sagen Sie Ihren Kollegen?

Stöckl: Dass sie sich nicht fürchten müssen. Die Provision wird meiner Meinung nach auch in Zukunft bestimmend bleiben. Bevor ein Provisionsverbot kommt, wird eher die Beratung verschwunden sein, weil man diese Tätigkeit medial so madig macht, dass man sich sagt: Gut, dann verkaufe ich eben nur noch die klassische Lebensversicherung und lasse das andere sein.

Es muss und wird aber eine Regelung für die Fondsgebundene geben, weil sie oft falsch dargestellt wird. In Wirklichkeit ist sie nichts anderes als ein Versicherungsmantel, in dem ein eher riskanteres „Inlay“ verpackt ist. Wer das verkauft, ohne sich mit dem Inhalt gut auszukennen, begeht schon per se eine Falschberatung. Eine fondsgebundene Lebensversicherung ist eine klassische Vermögensverwaltung, eben in einem Versicherungsmantel.

VersicherungsJournal: Was, wenn es keine Provisionsberatung mehr gäbe?

Stöckl: Wenn es keine Provisionsberatung mehr gäbe und der Kunde nicht bereit wäre, Honorar zu zahlen, würde ich als nächstes Investmentseminare anbieten: Ein Teilnehmer zahlt zum Beispiel 250 Euro und bekommt in ein oder zwei Stunden Tipps.

Der Markt ist da, weil die Konsumenten sehen werden, dass sie eigenständig vorsorgen müssen.

Emanuel Lampert (e.lampert@versicherungsjournal.at)

Das VersicherungsJournal ist urheberrechtlich geschützt. Das bedeutet für Sie als Leserin bzw. Leser: Die Inhalte sind ausschließlich zu Ihrer persönlichen Information bestimmt. Für den kommerziellen Gebrauch müssen Sie bitte unsere ausdrückliche Genehmigung einholen. Unzulässig ist es, Inhalte ohne unsere Zustimmung gewerbsmäßig zu nutzen, zu verändern und zu veröffentlichen.

Kurz-URL: <http://vjournal.at/-12413>