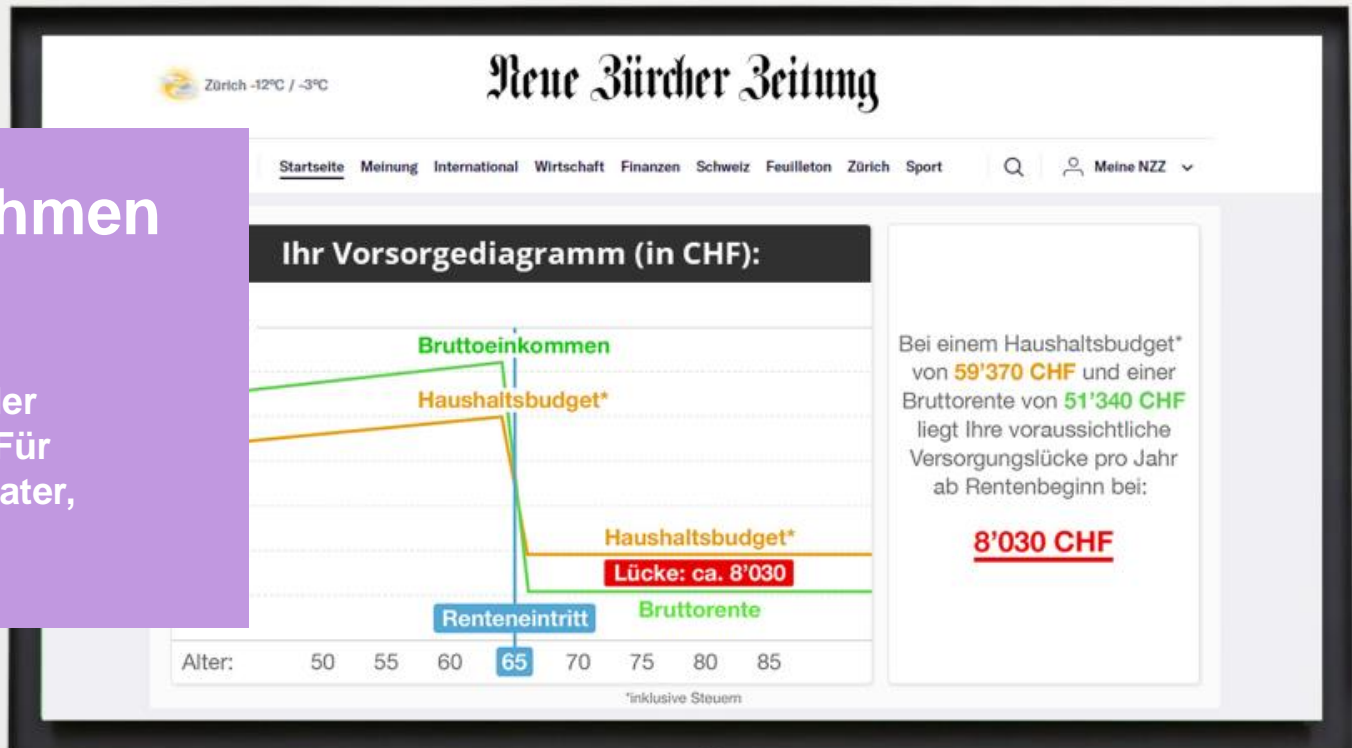
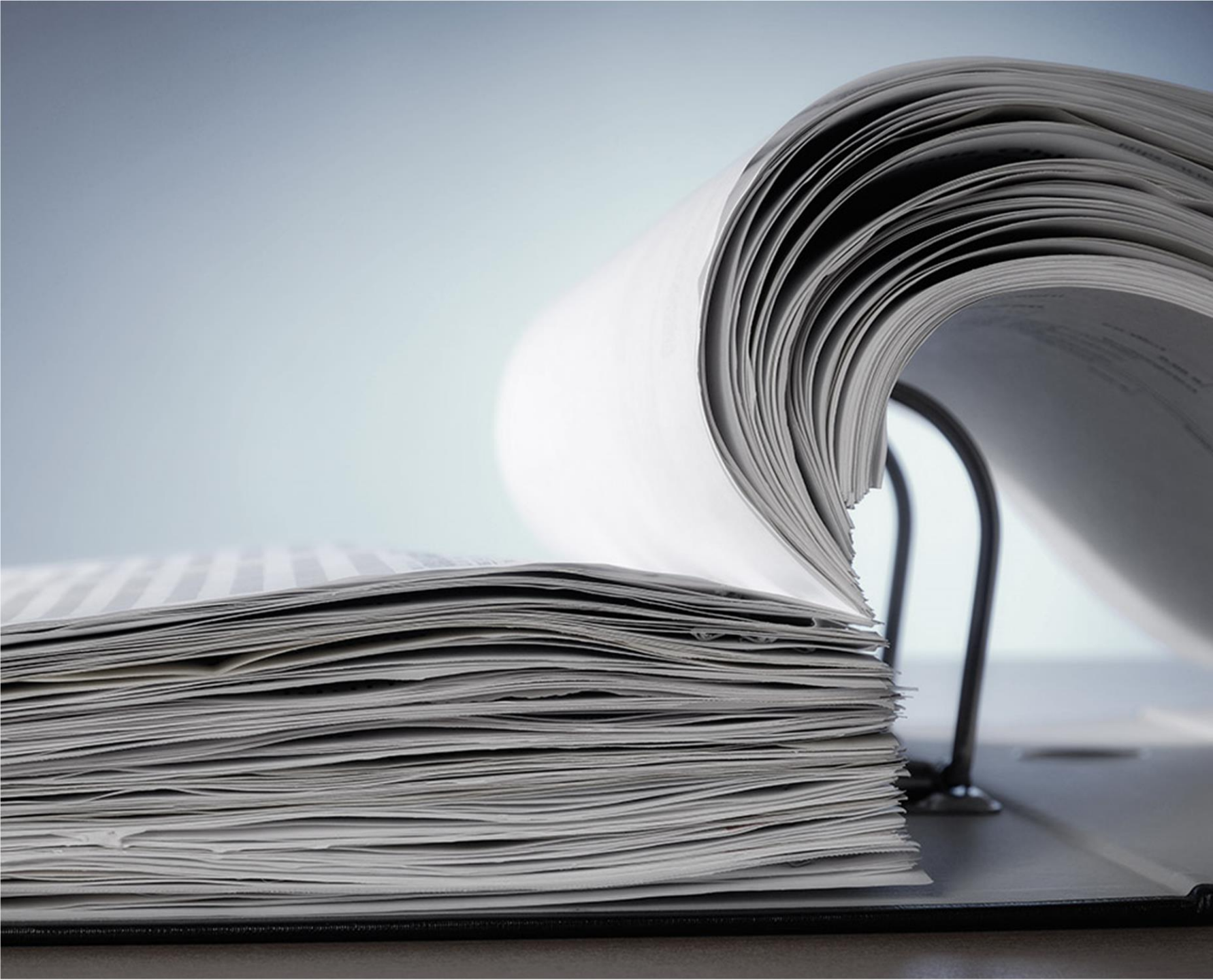


# Mehr Kunden, mehr Einnahmen mit weniger Aufwand

VOPLA AiQiu die modulare Komplettlösung der BeraterPlus AG. Rechtssicher nach FIDLEG. Für unabhängige Vermögensverwalter, Finanzberater, Versicherungsbroker.





## Mit dem FIDLEG gelten neue Regeln

### Zentrale Punkte

- Eignungs- und Angemessenheitsprüfung des Kunden
- Kundensegmentierung
- Vertrags- und Sorgfaltspflichten aller Geschäftsvorfälle
- Transparenz- und Informationspflichten betreffend der Beratungsleistungen, Produktauswahl, Gebühren, Honorare, gegengezeichnete Besprechungsprotokolle
- Dokumentation betreffend GwG
- Gesicherte Ablage der Verträge, Korrespondenz und Dokumente

## Ein Paradigmenwechsel findet statt

### Kundenberatung ändert sich massgeblich

- Persönliche Verhältnisse, Risikofähigkeit und –willigkeit des Kunden bestimmen die Ziele der Beratung
- Das Risiko einer Anlageempfehlung liegt nicht mehr im Produkt, sondern in den Verhältnissen des Kunden
- Die Höhe der Lebenshaltungskosten und nicht der zukünftigen Altersrenten bestimmen die Massnahmen
- Alle Tätigkeiten und Beziehungen zwischen Kunde und Berater müssen transparent und historisch belegt sein
- Ein digitalisierter Vorsorgeplan wird zur Grundlage jeder Beratung
- Dokumentenordner wird die EDV – einsehbar für Kunde wie Berater



## Ist Ihr Unternehmen vorbereitet?

Rechtssicherheit ist  
wichtig – aber Sie  
wollen doch mehr?

- Mehr Kunden
- Mehr Einnahmen mit weniger Aufwand
- Mehr Rechtssicherheit nach FIDLEG

# Altersvorsorge ist DAS Top-Thema

## Finanzberater müssen sich komplett umstellen

- Blick, NZZ oder 20Minuten berichten fast täglich von Problemen bei der Altersvorsorge, von AHV- und Pensionskassen-Sanierung.
- Altersvorsorge ist die Hauptsorge Nr. 1 laut Credit Suisse Sorgenbarometer 2017 – Die Menschen suchen Hilfe und Beratung.
- Gleichzeitig müssen sich alle Finanzintermediäre – Banken, Versicherungen und Finanzdienstleister – den komplett veränderten Rahmenbedingungen wegen der neuen Finanzgesetzgebung stellen.

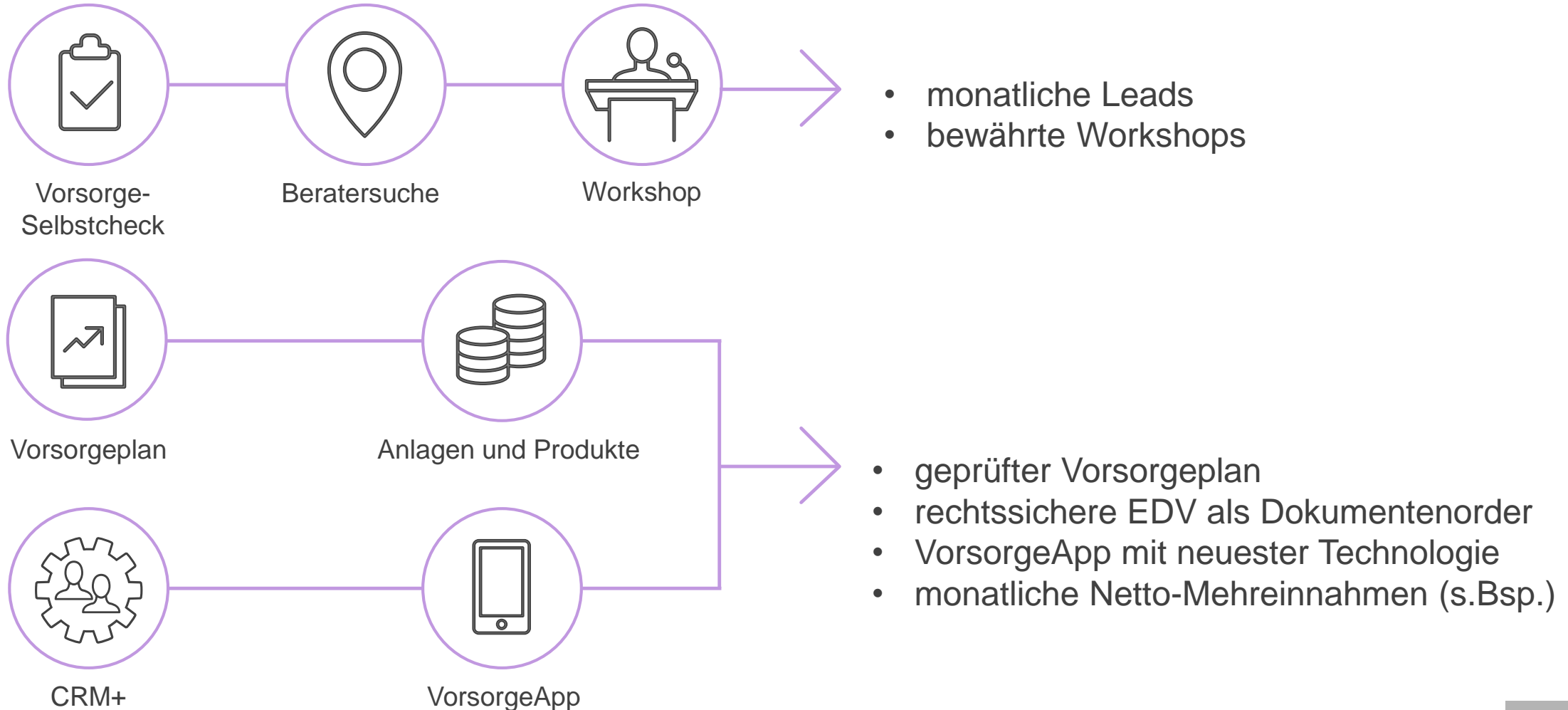


Unser  
gemeinsames Ziel

**Die Schweizer Finanzberater  
sind in der Vorsorgeplanung  
auch nach FIDLEG/FINIG  
die qualitative Nummer 1!**

Die verunsicherten Ratsuchenden prüfen ihre Situation mittels Vorsorge-Selbstcheck und finden Sie als Berater. Mit Hilfe des umfassenden Beratungskonzeptes **VOPLA-AiQiu** bieten **Sie** ihnen als Fachspezialist die optimale Lösung an.

Jetzt kommen  
Sie ins Spiel



# Mehr Kunden

## Vorsorge-Selbstcheck



- Wir arbeiten seit 20 Jahren mit grossen nationalen Verbänden zusammen, rund 250'000 Mitglieder werden von uns seit 1997 betreut
- Nun weiten wir dieses Erfolgsmodell auf grosse Reichweitenpartner aus: Medienhäuser, Verlage sowie Telekommunikationskonzerne
- Diese Partner verbreiten den Link für einen Vorsorge-Selbstcheck an ihre Leser, Zuschauer und Kunden
- Die Ratsuchenden prüfen ihre Situation mit dem Vorsorge-Selbstcheck, erkennen ihren Beratungsbedarf und werden Ihre neuen Kunden

## Beratersuche



- Mit der Beratersuche über seine PLZ findet der Kunde **den richtigen Berater in seiner Nähe: nämlich SIE**
- Geographisch wird die ganze Schweiz abgedeckt

## Schulung / Workshop



- Mit einem auf **Ihr Angebot** zugeschnittenen Vorsorge-Workshop **schulen wir Ihre neuen Kunden**
- Diese Vorsorge-Schulung wird seit 10 Jahren erfolgreich durchgeführt
- Von über 4'000 Teilnehmern machten 47% einen kostenlosen Ersttermin



# Mehr Einnahmen mit weniger Aufwand

## Vorsorgeplan



- **Nutzen Sie Ihre Zeit für mehr Einnahmen und nachhaltige Kundenpflege**
- Lassen Sie Ihre Vorsorgepläne durch uns erstellen
- **Verdienen Sie insgesamt mehr an diesem Produkt – mehr Zeit und mehr Geld dank digitalisiertem Workflow**
- Unser Vorsorgeplan ist über 10'000 Mal erprobt, steueroptimiert, transparent und für die Kunden einfach zu verstehen
- Erfahrungsgemäss profitieren die Kunden von den Resultaten des Planes über Jahre – und Sie jedes Mal mit

## CRM+



- der Kunde erfasst im Vorsorge-Selbstcheck seine Daten bereits im **CRM+**
- sämtliche Eingaben, wie Alter, Rentenhöhe, Vermögen, etc. des extern erstellten Vorsorgeplans wandern ebenfalls ins **CRM+**
- alle zukünftigen Geldabläufe werden im **CRM+** erfasst
- dies sind **automatisch entstehende Verkaufsmöglichkeiten aus den Neukunden und Ihrem Kundenstamm**
- im CRM+ sind **alle Ihre Produkte hinterlegt**, mit automatischer **Schnittstelle zur Depot-Bank** und elektronischer Unterschrift – **Sie sparen sich hunderte Seiten Papier und Dutzende Unterschriften**
- Ihr bestehendes CRM kann ebenfalls über eine Schnittstelle angebunden werden

## VorsorgeApp



- mit der VorsorgeApp hat ihr Kunde den transparenten Überblick über seinen aktuellen Vorsorgeplan, seine Dokumente und Anlagen
- Er hat damit einen elektronischen Vorsorge- und Versicherungsprodukteordner
- Die rechtlich relevanten Dokumente sind von Ihnen und dem Kunden gleichzeitig einsehbar
- Dafür zahlt der Kunde eine monatliche Gebühr
- **Sie erhalten daraus zusätzliche monatliche Einnahmen, als attraktiven Kostendeckungsbeitrag**

## Vorsorgeplan



- Jede seriöse Beratung basiert in Zukunft auf einem Vorsorgeplan
- Nur so erfüllen Sie die **Eignungs- und Angemessenheitsprüfung** wie vom FIDLEG verlangt
- Der Kunde und Sie besitzen damit eine historisch belegbare Grundlage der finanziellen Ausgangssituation
- Dank des Vorsorgeplans weiss Ihr Kunde, über wieviel Geld er verfügt, wieviel davon er anlegen und welches Risiko er eingehen kann
- die Beweisführung im Streitfall ist mit dem Vorsorgeplan historisch **erfasst und revisionsfest**
- Zukünftige Änderungen der Lebenssituation Ihres Kunden können einfach und transparent in den Vorsorgeplan eingefügt werden
- Sämtliche Wiederanlagen erfolgen nur im Rahmen des dannzumal gültigen Risikoprofils des Kunden

## VorsorgeApp



- Die Daten des Kunden im Vorsorgeplan sind ab Erstellung des Vorsorgeplans ebenfalls im CRM+ festgehalten
- Die zukünftigen Massnahmen und Optimierungen sind bereits eingeplant
- Der Kunde verfügt über ein VorsorgeApp
- Damit erhält er die vom Gesetz geforderte transparente Einsicht in seinen Vorsorge- und Versicherungsprodukteordner
- **diese Basis wird durch jede neue Tätigkeit, Korrespondenz, Verträge und Anlagen des Kunden laufend ergänzt und historisch dokumentiert**
- die jetzige und zukünftige Zusammenarbeit mit dem Kunden ist mit dieser Dokumentenablage **revisions sicher erfasst und beweisbar**
- Der Kunde zahlt für diese Transparenz eine monatliche Gebühr
- Mit CRM+ und VorsorgeApp gestalten Sie den Wandel von CRM, Custom Relationship Management, zu CMR, Customer Managed Relationship, selbst

## So funktioniert es:

## Mehr Kunden

### Vorsorge-Selbstcheck



Medienpartner und Telekommunikationskonzerne erreichen rund 2 Mio. Schweizer. Davon machen 0.3% einen Vorsorgecheck pro Monat. Die Partner erhalten eine Provision.



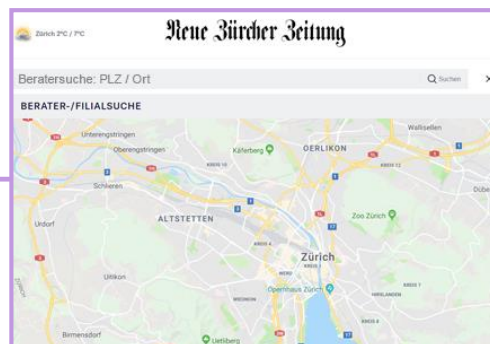
#### Kosten/Nutzen

In Ihrer Gebühr inbegriffen: 6'000 Schweizer machen Vorsorgecheck

### Beratersuche



Dreissig Prozent der «Vorsorge-checker» suchen eine Beratung in ihrer Region. Das sind 1'800 potentielle Kunden pro Monat. Diese verteilen sich z.B. auf rund 60 Finanzdienstleister (30 Leads).



#### Nutzen

Somit erhalten Sie 30 neue Kontakte pro Monat

### Schulung bzw. Workshop



60% davon (18) gehen auf Grund Ihrer Empfehlung in einen durch uns standardisierten und geprüften Workshop, welchen Sie selber unter Ihrem Namen/ Logo durchführen können.



#### Kosten/Nutzen

In Ihrer Gebühr inbegriffen: Unterlagen und Einweisung für Ihren eigenen Workshop

### Beratung auf Augenhöhe

Erfahrungsgemäss machen 47% der Workshopteilnehmer einen Ersttermin (8 pro Monat). Davon möchten 90% einen Vorsorgeplan (7 pro Monat).



#### Kosten/Nutzen

Sie erhalten 7 Vorsorgepläne = 7 Neukunden pro Monat

## So funktioniert es:

# Mehr Einnahmen mit weniger Aufwand

### Vorsorgeplan



7 neue Vorsorgepläne sind rund 14 Termine im Monat (ca. 4 pro Woche). Sie lassen den Vorsorgeplan zu einem Fixpreis extern erstellen und verrechnen Ihren Preis an den Kunden, z. B. CHF 4'500 pro Plan.

### CRM+



Alle Daten Ihrer Kunden sind mit Erstellung des Vorsorgeplans in Ihrer CRM+. Das System zeigt Ihnen täglich die Wiederanlagen Ihrer Kunden. Sie verpassen kein im Vorsorgeplan eingeplantes Geschäft mehr.

### VorsorgeApp

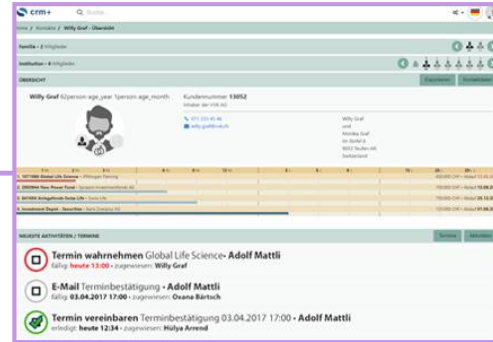


Dank der Push-Nachricht aus der VorsorgeApp weiss auch Ihr Kunde, dass eine Transaktion fällig wird. Die Diskussionen über deren Notwendigkeit erübrigen sich, da sie seit Jahren geplant sind.

### Produkte und Anlagen



Optional können Sie das Anlagekonzept der VVK Gruppe mit marktüblichen Provisionen übernehmen. 90% der Kunden (6) erwerben dank des Vorsorgeplans die von Ihnen vorgeschlagenen Produkte.



#### Kosten/Nutzen

Sie erhalten CHF 2'000/Plan = 14'000/Monat

#### Kosten/Nutzen

In Ihrer Gebühr inbegriffen: Drei Lizenzen, weitere Module und Lizenzen für Sie rabattiert verfügbar.

#### Kosten/Nutzen

Der Kunde zahlt je nach gewähltem Angebot bis zu CHF 100/Monat; Sie erhalten davon 20%.

#### Kosten/Nutzen

6 Kunden legen im Schnitt 40'000 CHF an. Sie erhalten 4% Provision, CHF 9'600 pro Monat.

# Ihre Mehreinnahmen\* (CHF)



Vorsorgeplan

Vorsorgepläne pro Monat	Nettoertrag pro Vorsorgeplan	Nettoertrag pro Monat	10 Arbeitsmonate
7 Vorsorgepläne	2'000	14'000	140'000



VorsorgeApp

Kunden nach einem Jahr	Kunde zahlt pro Monat	Sie erhalten daraus pro Monat	12 Monate
84 (steigen monatlich)	bis 100	20%, ca. 20	1'680



Produkte

Anlage-Kunden pro Monat	Kunde legt im Schnitt an	Sie erhalten Provision pro Monat	10 Arbeitsmonate
6	40'000	1'600 (4%) x 6 Kunden = 9'600	96'000

Kosten** pro Jahr	Vorsorgeplan	VorsorgeApp	Teilnahmegebühr	Leadgenerierung	Workshop-Unterlagen	CRM+ (3 Lizenzen)	Total Kosten
	0	0	60'000	100 x 360 = 36'000	inklusive	inklusive	96'000

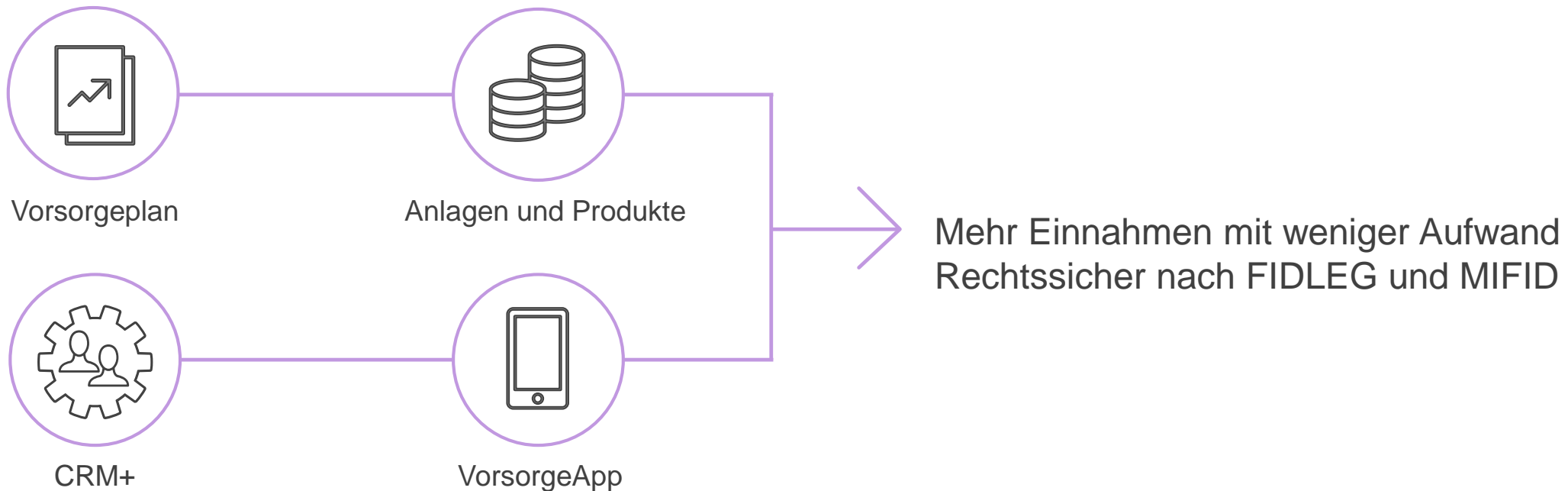
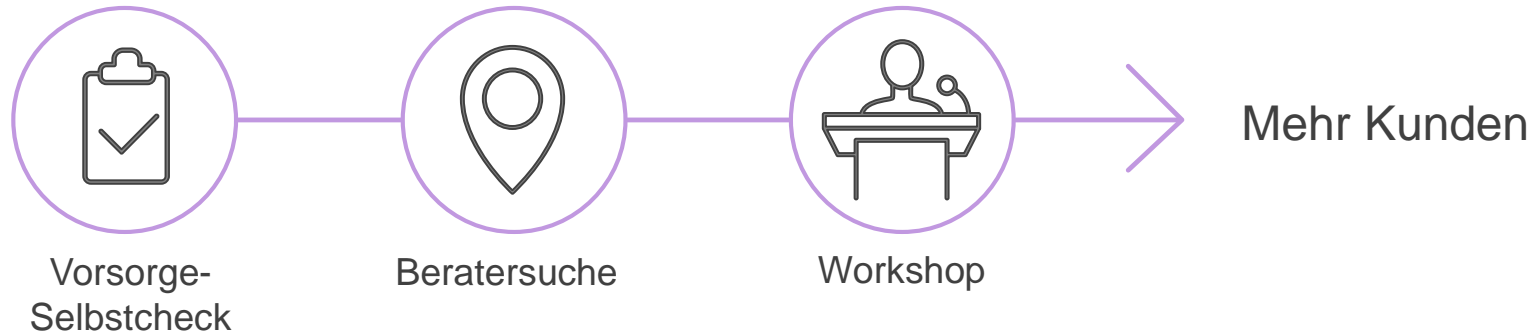
Einnahmen pro Jahr	Vorsorgeplan	VorsorgeApp	Produkte	Total Einnahmen	Kosten	Netto-Ertrag
	140'000	1'680	96'000	237'680	96'000	141'680

\* Dies ist eine von vielen Möglichkeiten. Derzeit diskutieren wir verschiedene rechtlich korrekte Preis- und Entschädigungsmodelle.

\*\* Niedriges Risiko, der Grossteil der Kosten ist provisionsbasiert

# Der Vorsorgeplan ist die Grundlage jeder Beratung und die beste Verkaufshilfe!

Machen Sie Ihr Unternehmen FIT für mehr Ertrag



BeraterPlus AG ist Teil der VVK Gruppe und bietet Ihnen folgende Angebote zur Zusammenarbeit und/oder zum reinen Finanzinvestment.

Wie soll unsere  
Zusammenarbeit  
aussehen?

Die Gruppe besteht aus:  
Zwei regulierten Finanz-KMU

und vier Dienstleistungsunternehmen



- Beratung Ihrer Kunden mit Vorsorgeplanung
- Vermögensverwaltung nach Graham/Dodd
- Fondsstrategien
- Verbandsverträge (250'000 Mitglieder)
- Bestandskunden mit Wiederanlagen
- AUM a. Anfrage
- Erfahrung aus 10'000 Plänen seit 1997



- Schweizweiter Vertrieb über Finanzdienstleister
- Private Debt Anlagen
- Private Debt Analyse
- Vermögensverwaltung



- Produziert für Ihre Kunden mit Ihrem Logo:
  - Vorsorge-Selbstcheck
  - Vorsorgepläne
  - VorsorgeApp



- CRM+ für FDL
- App für Endkunden
- Schnittstellen zu Depotbanken
- Spezielles Kundenverwaltungssystem für Banken
- Elektronische Formulare, Anträge und Dokumente



- **Ihr Ansprechpartner:** Willy Graf, VRP
- Dienstleistungen und Mehrwerte für
  - Finanzdienstleister
  - Verbände
  - Endkunden



- Cashback für Privatpersonen
- Multilevel Cashback
- Whitelabel Lösung für Unternehmen, Verbände, Vereine
- BIG DATA
- Target Marketing



## Wie möchten Sie von VOPLA AiQiu profitieren?

Möchten auch Sie mehr Kunden, mehr Einnahmen mit weniger Aufwand und einen transparenten und gesetzeskonformen Beratungsansatz nach FIDLEG und MIFID?

Lassen Sie uns doch einfach mal darüber reden:

Willy Graf  
Gründer der VVK Gruppe  
Hauptstrasse 53  
9053 Teufen

[willy.graf@vvk.ch](mailto:willy.graf@vvk.ch)

071 333 46 46