VersicherungsJournal.de

Nachricht aus Vertrieb & Marketing vom 24.10.2013

Neue Softwaretools bieten kostenlose Vertriebsunterstützung

Die Kosten für neue Softwareprogramme und -komponenten sind häufig hoch. Es geht aber auch anders: So bietet aktuell ein Unternehmen über 20 kostenfreie Rechentools für Vermittler an. Canada Life und E.M.E. Services unterstützen ihre Vertriebspartner mit Gratis-Programmen. Wer bereits das M&M Office von Morgen & Morgen oder Bestandsverwaltungs-Software von Codie besitzt, kann sich über Neuheiten freuen, ohne einen Cent dafür bezahlen zu müssen.

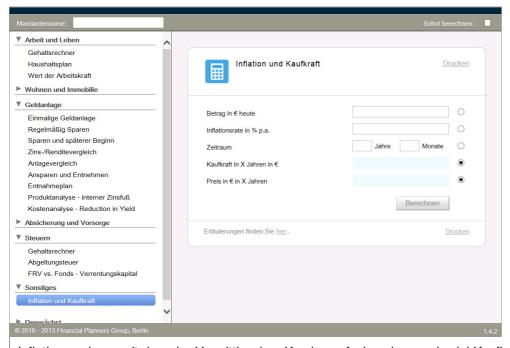
Die Financial Planners Group (http://www.fp-group.de/) stellt Versicherungs-Vermittlern und Finanzberatern 23 Rechenprogramme für den Vertriebsalltag kostenfrei zur Verfügung. Unter anderem sollen laut Anbieter damit gängige Kundenfragen beantwortet werden können: beispielsweise wie sich eine Geldanlage nach Kosten und Steuern rechnet, inwieweit sich eine betriebliche Altersvorsorge (bAV) in Form einer Entgeltumwandlung im Einzelfall lohnt, aber auch, ob es besser ist, Wohneigentum zu erwerben oder zu mieten.

Insgesamt stehen Tools in sechs Kategorien zur Verfügung – von "Arbeit und Leben" über "Wohnen und Immobilie", "Geldanlage", "Absicherung und Vorsorge" bis hin zu "Steuern" und "Sonstiges". Jeder Bereich enthält spezielle Rechner, beispielsweise für die Berechnung einer Geldanlage, die Erstellung eines Tilgungsplans und die Ermittlung der voraussichtlichen Rentenhöhe.

Kostenlose Rechentools für den Vertriebsalltag

Einige Tools ermöglichen es dem Vermittler zudem, die Renditeaussichten von Finanzprodukten zu prüfen, aber auch auszurechnen, inwieweit eine Inflation in einer beliebig wählbaren Höhe die Kaufkraft schmälert.

Enthalten ist zudem ein Haushaltsplaner, der die finanziellen Freiräume oder Engpässe eines Privathaushalts aufzeigt, ein Gehaltsrechner sowie ein Entnahmeplanrechner. Auch eine Dokumentation der Rechenergebnisse mit dem firmeneigenem Logo ist möglich.



Inflationsrechner, mit dem der Vermittler dem Kunden aufzeigen kann, wie viel Kaufkraft ein bestimmtes Kapitalvermögen unter Berücksichtigung der Inflation in zehn, zwanzig oder beliebig vielen Jahren haben wird. Zum Vergrößern Bild klicken (Bild: Financial Planners)

Wer die kostenlosen Tools nutzen möchte, muss sich auf der Webseite des Anbieters (www.avp-professional.de (http://www.avp-professional.de/editionen/?basic)) anmelden. Weitere kostenlose Hilfen wie ein Pensionsschätzer für Beamte oder ein Hypothekenrechner sind für nächstes Jahr geplant.

1 von 3 24.10.2013 09:26

Die Financial Planners Group bietet schon länger ein kostenpflichtiges Beratungsprogramm für die Vorsorgeplanung an. Die bisherige Software zur reinen Altersvorsorgeplanung wurde mittlerweile um zusätzliche Module zur Planung der Einkommenssicherung und Hinterbliebenen-Versorgung erweitert. Mit der Integration der kostenlosen Finanzrechner in das Programm änderte sich für die Bezahlversion auch der Programmname in AVP Finance planner.

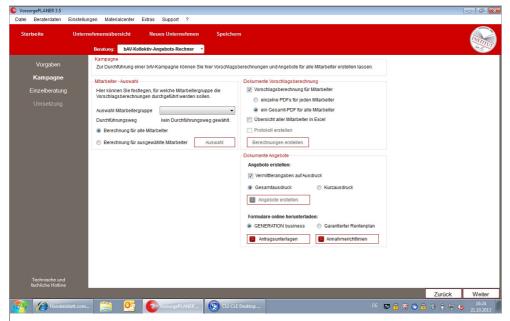
Hilfe bei der Wiederanlage und bAV

Auch der Lebensversicherer Canada Life Assurance Europe Limited (https://www.canadalife.de/) setzt auf budgetfreundliche Unterstützung. Seit Längerem bietet der Versicherer den VorsorgePlaner, eine Beratungs- und Berechnungssoftware für die Bereiche Risikovorsorge, private und betriebliche Altersvorsorge und die Anlage von Einmalbeiträgen unter Einbeziehung der Canada Life Produkte, kostenlos zum Herunterladen (https://www.canadalife.de/download-beratungs-und-berechnungssoftware) an.

Vor Kurzem wurde das Programm, welches bisher zwölf unterschiedliche Rechen- und Beratungstools enthielt, um zwei Module erweitert – den Wiederanlagemanager und den bAV Kollektiv-Angebots-Rechner.

Der Wiederanlagemanager hilft dem Vermittler nach Angaben der Softwareentwickler, Kunden bei der Neuanlage frei werdender Gelder zu beraten. Unter Berücksichtigung der eingegebenen Daten – es können auch mehrere auslaufende Kundenverträge, auch die des Ehepartners, mit einbezogen werden – könne der Vermittler mithilfe dieses Moduls notwendige Anschreiben generieren und entsprechende Kundenangebote berechnen.

Mit dem neuen bAV Kollektiv-Angebots-Rechner lassen sich laut Anbieter automatisierte bAV-Vorschlagsberechnungen für eine beliebige Anzahl von Mitarbeitern, für Mitarbeitergruppen oder für die komplette Belegschaft eines Firmenkunden erstellen. Zudem könne die veränderte individuelle Gehaltssituation je Mitarbeiter aufgezeigt werden. Auch eine individuelle Angebotserstellung unter Berücksichtigung der bAV-Tarife des genannten Versicherers ist möglich.



Mit dem Modul bAV Kollektiv-Angebots-Rechner kann ein Vermittler bAV-Angebote für die komplette Belegschaft eines Firmenkunden erstellen. Zum Vergrößern Bild klicken (Bild: Canada Life)

Eine Software – drei Berechnungsvarianten

Ebenfalls ein kostenloses Berechnungstool offeriert die E.M.E. Services GmbH (http://www.eme-police.de/) hinsichtlich ihrer E.M.E. FundPolice. Hier handelt es sich nach Aussagen des Anbieters um eine fondsgebundene Rentenversicherung mit ethisch-ökologischem Ansatz.

Die genannte fondsgebundene Rentenversicherung wird in Liechtenstein von der Vienna-Life Lebensversicherung AG (http://www.vienna-life.li/DE/Default.asp) betreut, die Fondsleitung und das Assetmanagement des E.M.E. Funds hat die Caiac Fund Management AG (http://www.caiac.li/de/), eine Liechtensteiner Fondsleitungs-Gesellschaft, inne.

Mit einem kostenlosen Onlineprogramm können die Vertriebspartner des Produktanbieters drei Versicherungsvarianten berechnen: eine Rentenversicherung mit Einmalzahlungen, mit Ratenzahlungen sowie ein Kombimodell.

2 yon 3 24.10.2013 09:26

Auf den Kundentyp ausgerichtete Altersvorsorge

Das Analysehaus Morgen & Morgen GmbH (http://www.morgenundmorgen.com/) hat in seiner Analyse- und Vergleichssoftware M&M Office mit Volatium schon seit einiger Zeit ein Analyseschema integriert. Es macht die Risiken und Chancen von Altersvorsorgeprodukten vergleichbar und stellt diese auch grafisch dar. Nach Angaben der Entwickler werden hierfür "Kapitalmarktverläufe simuliert und dann das Verhalten der Produkte entsprechend dieser Verläufe getestet".

Das Analyseschema setzt dabei nun einen Schritt weiter vorne im Beratungsprozess an. In einem neuen, wissenschaftlich entwickelten Verfahren des ITA Institut für Transparenz GmbH (http://www.ita-online.info/) wird in einem ersten Schritt anhand von fünf Fragen die Chance-Risiko-Neigung des Kunden abgefragt. Daraufhin wird eine direkte Empfehlung zu den in Frage kommenden Chance-Risiko-Klassen von Klasse 1 (Sicherheit) bis Klasse 5 (Chance) vorgenommen.

Im Oktober-Update der Analyse- und Vergleichssoftware ist der neue "Volatium Chance-Risiko-Klassenfinder" enthalten. Er ist für M&M Office-Kunden kostenlos. Interessierte können die Neuerung mit einem online bestellbaren (https://www.morgenundmorgen.com/produkte/mm-office/testversion/), zeitlich begrenzten Zugang zum M&M Office-Modul LV-Win.Win kostenfrei testen.

Honorarberatung in der Bestandsverwaltung

Die Codie AG (http://codie.com/wp/makler/) hat ihre Bestandsverwaltungs- und Abrechnungssoftware für Versicherungsvermittler "CODieBOARD# finance-center" erweitert. Die neuste Version lässt sich laut Anbieter insbesondere auch von "Honorarberatern und Finanzdienstleistern, die neben dem Standardgeschäft auch Honorarberatung beim Kunden machen oder sich einzelne Dienstleistungen provisionsneutral vergüten lassen wollen", einsetzen.

Ohne dass eine externe Buchhaltungssoftware notwendig ist, lassen sich nach Herstellerangaben mit dem Verwaltungsprogramm direkt aus dem Vertrag heraus entsprechende Honorarrechnungen automatisch erstellen, um sie den Kunden per E-Mail, Fax oder Post zuzusenden. Dabei spiele es keine Rolle, ob der Vermittler ein Pauschalhonorar für die einzelne Beratung, ein Stundenhonorar oder eine laufende Dienstleistungs-Vergütung beispielsweise für die Verwaltung berechnet.

Zudem werde ein Lastschrifteinzug sowie die Überwachung, ob die Rechnungen von den Kunden beglichen werden – auch unter Einbeziehung möglicher Zahlungsvereinbarungen wie Teilzahlungen – softwareseitig unterstützt. Das erweiterte Programm ermögliche auch eine stufenweise Abrechnung der Honorare im Vertrieb. Dabei könne die anfallende Umsatzsteuer der Berater mit ausgewiesen werden. Vermittler, die bereits das Verwaltungsprogramm einsetzen, erhalten die Erweiterung für die Honorarberatung automatisch und ohne Mehrpreis mit den üblichen Softwareupdates.

Marion Zwick (http://www.redaktionsbuero-zwick.de)

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.de/-117068

3 von 3 24.10.2013 09:26