Financial | Planners | Group

Software macht Beratung zu komplexen Themen kundenverständlich

Kunden legen Wert auf qualifizierte Finanzberatung – doch die Bewertung komplexer Sachverhalte ist für sie oft nur schwer möglich. Mit der richtigen Software machen Vermittler die komplexe Altersvorsorge und gleichzeitig ihre Leistungen verständlich: So lassen sich Kunden überzeugen und Haftungsprobleme vermeiden.

Dass man sich nicht alleine auf die staatliche Rente verlassen sollte, ist den meisten Menschen bewusst – doch dieses Wissen führt nicht automatisch zu einer bereitwilligen Auseinandersetzung mit den Möglichkeiten privater Vorsorge. Insbesondere jüngere Menschen, die am Anfang ihres Berufslebens stehen, blenden das „Problemthema Ruhestand" gerne aus. Dies belegt einmal mehr eine Studie des Marktforschungs- und Beratungsinstituts psychonomics: Demnach vermeiden es 54 Prozent der 18- bis 35-Jährigen, sich mit Themen der Altersvorsorge zu beschäftigen. Zudem ist die Bereitschaft gesunken, innerhalb der kommenden zwölf Monate in betriebliche oder private Versorgungen zu investieren. Andererseits zeigt die Studie, dass ein stabiler Prozentsatz der Befragten beim selben Thema Wert auf professionelle Beratung legt: Jeder vierte ist hieran interessiert, bei den grundsätzlich Vorsorgebereiten sogar fast jeder Zweite. Das Fazit, das Finanzberater und Versicherer aus den Ergebnissen der Studie ziehen können: Hinweise auf die Notwendigkeit privater Vorsorge, auf neue Produkte oder neue Gesetzesregelungen sind immer seltener die geeigneten Themen der Kundenansprache. „Türöffner" ist vielmehr eine nachweisbare Beratungskompetenz, sprich höchste Professionalität.

Auch die Politik fördert die Professionalisierung der Branche – etwa mit der EU-Vermittlerrichtlinie oder der VVG-Reform. Unverzichtbar sind daher heute eine qualifizierte Ausbildung, die Lösung des Haftungsproblems sowie transparente Beratung. Dabei hilft eine entsprechende Software: Sie macht hochwertige Beratungsleistungen auch für den fachfremden Kunden als solche nachvollziehbar.

AVP professional: Keine Vermengung von qualitativen und quantitativen Merkmalen – und somit keine Bevormundung der eigenen Beratungsleistung

Speziell für die komplexe Beratung zu Altersvorsorgeprodukten wurde die Software „AVP professional" konzipiert: Sie ermöglicht es Vermittlern, auf individuelle Wünsche des Kunden einzugehen und generiert eine für diesen nachvollziehbare Dokumentation. Financial Planner können die Versorgungssituation ihres Kunden finanzmathematisch berechnen und die für ihn vorteilhafteste Lösung wählen. Dabei unterbleibt bei der Schichtenauswahl eine Vermengung von qualitativen (etwa Kapitalwahlrecht oder Vererbbarkeit) und quantitativen Merkmalen (z. B. staatliche Förderung oder Besteuerung in der Rentenphase).

Im Klartext: Das Programm berechnet rein finanzmathematisch, was der Kunde in den einzelnen Schichten aufwenden muss, um seine selbst gesteckten Ziele zu erreichen. Die Berücksichtigung der qualitativen Merkmale darf dabei keiner Software überlassen werden: Hierüber sollte stets der Kunde entscheiden. Der Berater muss ihm aber eine Grundlage bieten, die ihm genaue Auskunft über seinen finanziellen Aufwand liefert. Werden dagegen qualitative und quantitative Merkmale vom Programm vermengt, wird die Empfehlung mit großer Wahrscheinlichkeit unsauber – und für den Berater drohen Haftungsrisiken.

„AVP professional" bringt Berater auf die sichere Seite – und bietet zudem bestmöglichen Support: Von der Hotline für Fachfragen, Schulungen und Workshops für Nutzer sowie permanente Aktualisierungen. „AVP professional" realisiert dies in enger Abstimmung mit Standard Life.

Kurzprofil

AVP professional® ist ein modernes Beratungstool, das schnell und sicher durch den Prozess einer Altersvorsorgeplanung führt: Von der Datenerfassung über den aktuellen Status Quo zur Optimierung/Schichtenauswahl und Ausfinanzierung der Versorgungslücke. Einfache Handhabung und überdurchschnittliche Transparenz mit einer für Berater und Kunden nachvollziehbaren Empfehlung zeichnen das Produkt aus.

AVP professional® ist ein Produkt der der Financial Planners Group, einem Zusammenschluss von Experten im Bereich der Finanzplanung mit Sitz in Berlin. Die Financial Planners Group arbeitet unabhängig von Banken und Versicherungen – und dies bereits seit 1998.

Zur Person

Volker Dubiel
Gesellschafter

Kontaktdaten

Financial Planners Group
Pariser Straße 3
10719 Berlin
Telefon: +49 30 889266-60
Telefax: +49 30 889266-89
E-Mail: berlin@fp-group.de
Web: www.fp-group.de