

Beratungssoftware

Mehr Erfolg durch konzeptionelle Altersvorsorge

Ohne eine erstklassige Software ist eine optimale Beratung fast unmöglich. Doch welche nehmen? Volker Dubiel, Partner der Financial Planners Group, erklärt im Interview mit *poolnews* die Vorzüge von „AVP professional®“.

poolnews: Herr Dubiel, viele haben Sie im Rahmen unserer Workshops schon kennengelernt oder Ihren Namen schon einmal gehört. Können Sie sich für alle anderen Leser bitte kurz vorstellen?

Volker Dubiel: Gern, gestatten Sie, dass ich mich auf die Punkte beschränke, die für die Strukturierung der Dienstleistung „Altersvorsorgeplanung“ und für die Entwicklung unserer Software „AVP professional®“ von Bedeutung sind.

Von der Ausbildung bin ich Wirtschaftsingenieur und Finanzökonom (ebs). Ich denke immer in Prozessen. Der „AVP professional®“ ist nichts anderes als die Umsetzung der Dienstleistung „Altersvorsorgeplanung“ in einen wohl strukturierten Prozess. 2002 habe ich mit mehreren Kollegen die Financial Planners Group gegründet. Wir haben als erstes unsere Dienstleistungen definiert, die wir für unsere Mandanten erbringen wollen. Dann haben wir die Prozesse für diese Dienstleistungen strukturiert. Der „AVP professional®“ ist die konkrete Umsetzung für eine dieser Dienstleistungen. Seit 2005, nachdem uns die ersten Makler gefragt haben, ob wir Ihnen unsere Software in Lizenz zur Verfügung stellen, bieten wir die Software auch anderen Maklern zur Nutzung an.

„Man muss die Vorteilhaftigkeit berechnen“

Sie sind also ein Mann der Praxis. Vor welchem Hintergrund haben Sie „AVP professional®“ entwickelt?

Schon vor der Gründung der Financial Planners Group war mir klar, dass es einen Markt für die qualifizierte Dienstleistung „Altersvorsorgeplanung“ gibt. Dieser Trend hat sich mit der Einführung des Alterseinkünftegesetzes verstärkt. Es ist heute nicht trivial, dem Mandanten eine Empfehlung bei der Auswahl der vorteilhaftesten Schicht zu geben. Man muss die Vorteilhaftigkeit berechnen. Dies geht heute nicht mehr mit einem Taschenrechner. Gleichzeitig waren wir von Anfang an in der Situation, anspruchsvolle Mandanten beraten zu können. Hier war es unausweichlich, dass wir die Ergebnisse unserer Beratungsleistung für die Mandanten nachvollziehbar dokumentieren können. Die Software „AVP professional®“ unterstützt den Berater bei der finanzmathematischen Berechnung der Versorgungssituation und dokumentiert die Ergebnisse der Planung. Es war von Anfang an das erklärte Ziel, den Berater in optimaler Weise zu unterstützen und gleichzeitig eine für den Mandanten nachvollziehbare Beratungsdokumentation zu erstellen.

Nach welchen Kriterien sind Sie dabei vorgegangen?



Wir wollten eine Software haben, die sich leicht und intuitiv bedienen lässt, die also ein benutzerfreundliches „Frontend“ hat und bereits mit wenigen Schritten zu Ergebnissen führt. Der Rechenkern an sich, die Finanzmathematik, soll dabei den höchsten Qualitätsstandards genügen, wie wir sie als Financial Planner haben. Außerdem soll der Beratungsprozess in idealer Weise unterstützt werden.

„Beratungstool, das schnell und sicher durch den Prozess einer Altersvorsorgeplanung führt“

Was ist die Methodik hinter „AVP professional®“ und welche Vorzüge ergeben sich daraus?

*Die Software „AVP professional®“
macht das Beraterleben leichter.*



Wer sich heute mit der Altersvorsorge ernsthaft auseinandersetzt, wird erkennen, dass Lösungen aus der Westentasche nicht möglich sind. Es bedarf einer genauen Analyse der individuellen Situation. Hier hilft die Software „AVP professional®“ auf umfassende Weise. Berater haben damit ein modernes Beratungstool in der Hand, 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. Alles ist einfach und übersichtlich zu bedienen, die Oberfläche ist klar strukturiert.

Bei der Schichtenauswahl haben wir bewusst auf eine Vermengung der qualita-

tiven und quantitativen Merkmale verzichtet. Mit qualitativen Merkmalen meine ich z. B. das Kapitalwahlrecht oder die freie Vererbbarkeit. Quantitative Merkmale sind z. B. die staatliche Förderung, die steuerliche Förderung in der Ansparphase und die Besteuerung der Leistung in der Rentenphase, sowie die Renditeerwartung, kurzum alles was finanzmathematisch greifbar ist. Das heißt, das Programm rechnet rein finanzmathematisch, mit welchem Aufwand der Kunde das selbst definierte Ziel in den einzelnen Schichten erreicht. Die Berücksichtigung der qualitativen Merkmale ist eine Beratungsleistung, die sich nicht an ein Programm delegieren lässt. Nur der Mandant allein kann letztendlich entscheiden, was ihm z. B. die Flexibilität der Anla-

ge wert ist. Ich als Berater muss ihm aber eine Entscheidungsgrundlage liefern, nämlich den Aufwand, den er in den einzelnen Schichten hat, in Euro und Cent.

Außerdem spielt natürlich die Art der Kapitalanlage (Asset Allocation) eine wichtige Rolle. Sie können als Berater die zu erwartende Rendite in allen Schichten frei einstellen.

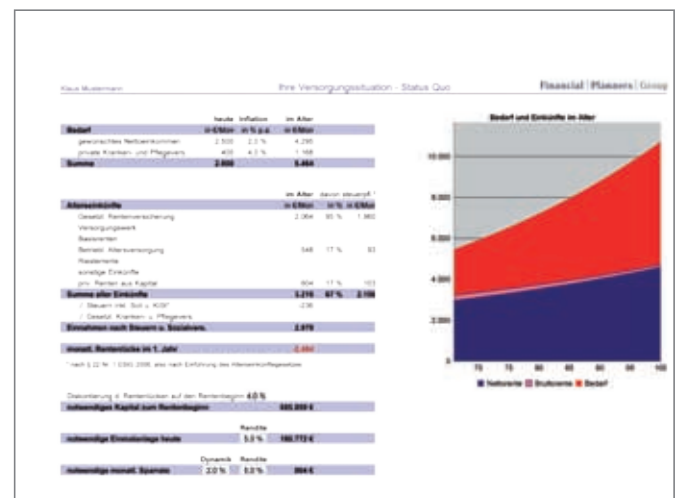
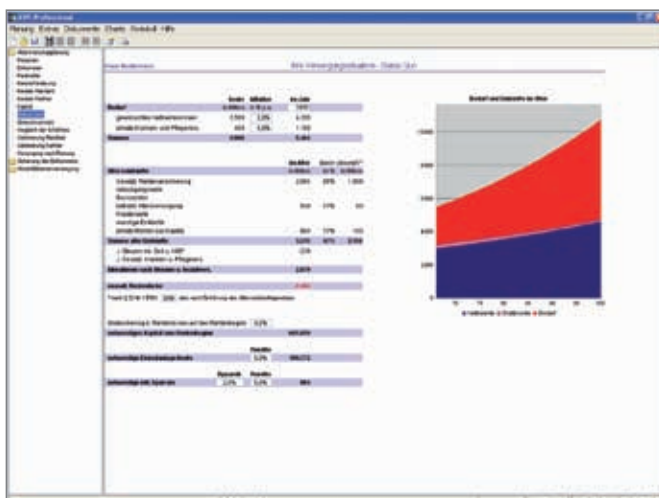
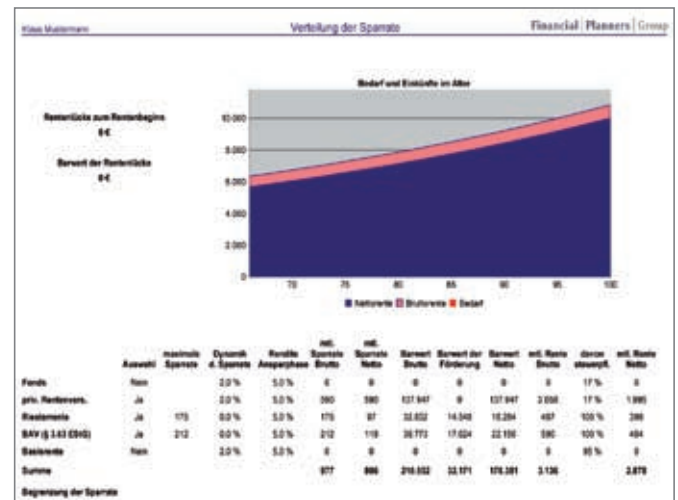
Jedes Programm muss sich beim Kundengespräch bewähren. Welche Erkenntnisse kann der Berater aus Ihrer Software gewinnen und was kann der Kunde daraus schließen, kurzum: Wie setzt man „AVP professional®“ am besten ein?

Ausgangspunkt jeder Beratung soll, ja muss der persönliche Bedarf des Mandanten sein. Anspruchsvolle Mandanten definieren einen hohen Bedarf fürs Alter. Wenn ich solche Mandanten beraten will, dann muss ich auch in der Lage sein, alle bestehenden Versorgungsbausteine und Kapitalanlagen bei der Beratung zu berücksichtigen. Wenn der Mandant erkennt, dass es um seine Versorgungssituation geht, um sein Ziel, um seine Rentenlücke, dann ist er auch bereit, dafür zu investieren. Und eine Rentenlücke ist in der Regel da. Das liegt daran, dass es eine große Diskrepanz gibt zwischen dem, was die Menschen erreichen wollen, und dem, was sie meinen dafür aufwenden zu müssen. Jeder kennt die Fälle aus der Praxis: Fragt



„In der Regel ist doch Altersvorsorge in Deutschland wie ein Blindflug ohne Navigationssystem“, sagt Volker Dubiel.

man eine Selbständigen, was er schon für sein Alter getan hat oder tut, sagt er, er spare monatlich schon 400 Euro. Ich frage mich dann sofort: „Ja wunderbar und wofür soll das reichen?“ In der Regel ist doch Altersvorsorge in Deutschland wie ein Blindflug ohne Navigationssystem. Deshalb ist es so wichtig, es für die Mandanten durchzurechnen. Nicht Blindflug, sondern Planung heißt das Schlüsselwort. Qualifizierte Altersvorsorgeplanung ist eine Dienstleistung, eine neue Dienstleistung, die angesichts der Kürzungen in den gesetzlichen Systemen jeder braucht. Wir wollen dem Berater ein Werkzeug an die Hand geben, ein Navigationssystem, mit dem er den Mandanten auf Kurs bringen kann.



Das Programm wird ständig angepasst

Der Markt entwickelt sich stetig weiter. Ihr Programm auch?

Wir haben das Programm ursprünglich ja für unser eigenes Haus entwickelt, weil wir auf dem Markt keine wirklich gute Lösung gefunden haben. Mittlerweile haben wir eine große Anzahl an Lizenznehmern, die wir durch unsere fachliche Hotline sowie durch Schulungen und Workshops unterstützen. Dies machen wir seit 2005 in enger Kooperation mit Standard Life. Es ist selbstverständlich, dass wir das Programm immer wieder an geänderte Rahmenbedingungen anpassen. Hierzu sind wir auch aufgrund des Lizenzvertrages mit unseren Lizenznehmern verpflichtet. Außerdem entwickeln wir das Programm kontinuierlich weiter. Als Beispiel sei hier die Integration der Einkommensrisiken Berufsunfähigkeit, Erwerbsunfähigkeit und die Absicherung der Hinterbliebenen genannt, die wir mit der der aktuellen Version umgesetzt ha-



So sehen zufriedene Kunden aus. Die Software „AVP professional® hilft dabei.

ben. Wir wollen, dass der Berater zukünftig nur ein System benötigt, mit dem er die gesamte Versorgungssituation seines Mandanten umfassend darstellen kann.

Nun liegen die Vorteile klar auf der Hand. Wie kommt man an die Software?

Sie können das Programm direkt per E-Mail (support@avp-professional.de) oder telefonisch (030/ 88 92 66 60) bei uns bestellen. Es besteht auch die Möglichkeit, die Software von unserer Website www.avp-professional.de direkt herunterzuladen. Die

Lizenzgebühr für die Einzelplatzversion beträgt einmalig 1.250 Euro zzgl. MwSt. plus 79 Euro zzgl. MwSt. monatlich. Makler, die eine Anbindung an Jung, DMS & Cie. haben, erhalten von uns einen Rabatt von 20 Prozent auf die einmalige Lizenzgebühr.

Gibt es auch die Möglichkeit, das Programm vorher zu testen?

Wir stellen den Maklern die Software gern als Testversion zwei Monate lang kostenfrei zur Verfügung.

Andreas Deutsch

Anzeige

So ist das Leben: Heute topfit – und morgen?



So ist Canada Life: Grundfähigkeitsversicherung fair und günstig für alle.

Grundfähigkeiten, wie z. B. Sehen, Hören, Gehen, kann man auf viele Arten verlieren: Krankheit, Unfall, Kräfteverfall. Die Grundfähigkeitsversicherung ist die einfache und faire Absicherung. Verliert Ihr Kunde eine oder mehrere der klar definierten Fähigkeiten, zahlen wir eine monatliche Rente. Die Grundfähigkeitsversicherung ist für alle möglich: Hausfrauen, Kinder oder Berufsgruppen mit erhöhtem Risiko wie Feuerwehrleute. Mit Beiträgen ab 10 Euro im Monat ist sie besonders günstig. Unser neuer Service „Telefoninterview“ klärt offene Fragen in der Risikoprüfung direkt mit Ihrem Kunden. Die Anträge werden schneller poliziert – ohne Mehraufwand für Sie! Nutzen Sie die Erfahrung des Marktführers.

Rufen Sie jetzt das Informationspaket ab: 0180 3077770
(9 Cent pro Min. aus dem dt. Festnetz, ggf. abweichender Mobilfunktarif)

