

Moderne **Softwareprogramme** sind aus Anlageberatung und -vermittlung nicht mehr wegzudenken. In jüngster Vergangenheit kamen viele neue IT-Tools zur Vertriebsunterstützung auf den Markt. **Cash** informiert.

Oliver Lepold

Was haben Berater-Tools mit der richtigen Lebenspartnerin gemeinsam? Die Wahl will gut überlegt sein, denn die Bindung soll lange halten. **Helmut Jochheim**, freier Finanzberater aus Hannover, hat bis heute keine zu ihm passende gefunden und die Suche aufgegeben. Sein Hamburger Kollege **Hans Jörg Horsch** hat den Markt zwei Jahre lang akribisch beobachtet und sich dann beherzt für eine entschieden. Für eine Software-Lösung, versteht sich.

Während Jochheim – er berät hauptsächlich Zahnärzte und Mediziner – mit selbst weiterentwickelten Excel-Programmen arbeitet, hat der Investmentberater aus der Hansestadt seine Entscheidung für die BrokerPool- und Analyse-Software der BCA, Oberursel, bis heute nicht bereut (siehe **Cash** 7/02). „Von den mehr als 7.000 Anwendern erhält BCA ein enormes Feedback und steht unter hohem Druck, die Software rund um die Beratung und Vermittlung von Investmentfonds ständig weiter zu entwickeln“, ist das Fazit von Horsch.

Diese beiden Berater sind sicher keine Einzelfälle. Andererseits stehen viele freie Finanzdienstleister, die weder zu einer Selfmade-Lösung noch zu einem Maklerpoolbeitritt neigen, vor der Qual der Wahl. Nämlich vor der Entscheidung, zu welcher



Software vom freien Markt sie greifen sollen.

Software für jeden Bedarf

Als **Cash** vor einigen Jahren über Berater-Software berichtete (siehe **Cash** 3/99), war der Markt noch sehr übersichtlich und von wenigen kleinen und mittelständischen Anbietern geprägt. Das hat sich gründlich geändert. „Zu Beginn als reine Verkaufsförderung einzelner Produkte gestartet, hat sich die EDV-gestützte Beratung inzwischen viel weiter entwickelt“, konstatiert **Frank L. Braun**, der mit seinem Unternehmen MWS Braun, Bonn, zu

den Pionieren der Branche zählt. Heute konkurrieren kleinere, etablierte und spezialisierte Anbieter zunehmend mit großen Software-Häusern. Neue Anbieter wie die Orgatex GmbH, Wetzlar, drängen mit individuellen, modularen und internet-basierten Kommunikations-Lösungen für Finanzdienstleister auf den Markt.

Das Angebot hat sich vervielfacht und bietet Lösungen wie Standardtools zur Termin- und Adressverwaltung, für Abwicklung und Reporting, Vergleichssoftware für Versicherungen oder geschlossene Fonds. Dazu kommen Tools zur Asset Allocation* bei Investmentfonds-Portfolios oder Spezialprogramme für Steuern. Neben diesen rein produktorientierten Programmen entstehen neue Softwaresysteme, die konzeptorientiert und themenzentriert ganze Beratungssituationen abbilden. Für jeden Bedarf findet der Berater heutzutage auf dem Softwaremarkt ein passendes Programm.

Entsprechend schwierig ist die Orientierung. „Das Thema brennt vielen Finanzdienstleistern auf den Nägeln“, sagt **Peter J. Krauss**, Herausgeber des „Financial Planner Report“. Der Certified Financial Planner Krauss erstellt jährlich eine Übersicht über

AWD: Ein Analyse-Tool für 3.400 Berater

Das neue Berater-Tool des börsennotierten Finanzdienstleisters **AWD** wurde von Professor Dr. **Jürgen Steiner** von der Universität Passau, Geschäftsführer der Gesellschaft für Financial Planning, Bad Homburg, entwickelt. In mehreren Schritten führt die Analyse über eine **Bestandsaufnahme**, der Erstellung eines **Risikoprofils** und der Auswertung der aktuellen Vertragslage zu einer **optimierten Soll-Situation** des Kunden. Dabei werden die Schließung von Versorgungslücken, Aufbau von Vermögen und Maßnahmen der Risikoabsicherung aufgezeigt. Mittels einer Vergleichssoftware kann

der Finanzberater im Folgenden aus Angeboten von **mehr als 300 Anbietern** die geeigneten Fonds, Versicherungen oder Immobilienanlagen auswählen, um den Kunden **Sparpotenziale**, bessere Renditen, höhere **Liquidität** oder bessere Leistungen zu ermöglichen. Eine **jährliche Anpassung** der Strategie an veränderte Rahmenbedingungen ist Standard. Die **Gutachtenerstellung** ist als AWD-Angebot **unabhängig von Beratung und Verkauf** zu verstehen, betonte Steiner. Die Analyse kostet **95 Euro**, die erstattet werden, falls keine finanziellen Vorteile ermittelt werden.

Geld



Foto: Corbis

die aktuellen Softwaresysteme in Bereich der privaten Finanzplanung (siehe Seite 127) und veranstaltet Kongresse zu Konzepten, Methoden und Instrumenten in der ganzheitlichen Finanz- und Vermögensberatung. „Das Interesse auf Beraterseite wird größer. Zuletzt konnten wir rund 450 Teilnehmer verzeichnen“, so Krauss.

Kein Wunder: Die Finanzberatung wird immer anspruchsvoller, komplexer und professioneller. „Was ein Berater mit seinem Kunden vor wenigen Jahren noch mit Taschenrechner, einem Blatt Papier und einem Bleistift in überschaubarer Zeit geleistet hat, ist heute ohne eine computergestützte Analyse gar nicht mehr denkbar“, so Krauss weiter.

Wie Programme arbeiten

Das Grundprinzip ist bei allen Programmen ähnlich. Zu Beginn der Computeranalyse steht die röntgenartige Erfassung aller relevanten Daten des Anlegers. Der Kunde muss seine finanziellen Verhältnisse restlos offenlegen: Einkommen, Grund- und Immobilienbesitz, Kredite, Versicherungen, Erbschaften werden mit Hilfe der Software systematisch mit Steuertabellen und Rentenformeln verknüpft.

Das IT-System erstellt eine detail-

lierte Analyse und liefert ein in der Regel 80- bis 100-seitiges Gutachten. Dort sind Vermögensstruktur und liquide Mittel des Anlegers vernetzt dargestellt und über einen Zeitraum von 30 und mehr Jahren fortgeschrieben. Versicherungslücken und Steuersparchancen treten in dem Gutachten für den Berater offen zu Tage. Er übernimmt dann das „Feintuning“ und entwickelt auf Basis diverser Analyse-Kennziffern konkrete Handlungsempfehlungen. Diese Alternativen testet er in verschiedenen Szenarien, wie zum Beispiel dem Eintreten einer Erwerbsunfähigkeit, auf ihren Nutzen hin.

Grundsätzlich gilt: Abhängig vom Kundenprofil der Berater muss eine Software unterschiedliche Grade an Komplexität aufweisen. „Je vermögendere ein Klient ist, desto größer wird die Auswahl an relevanten Kapitalanlage-Produkten und desto mehr muss eine sinnvolle Berater-Software leisten“, betont Dr. **Jörg Richter**, Leiter des Instituts für Qualitätssicherung und Prüfung von Finanzdienstleistungen in Hannover (siehe Seite 129).

Wer zum Beispiel Kunden mit einem Brutto-Einkommen unter 50.000 Euro berät, wird in der Regel keine Abwicklungssoftware für geschlossene Fonds benötigen. Von der Komplexität der Programme hängt auch der Preis ab. „Die Skala reicht von monatlich rund 100 Euro Lizenzgebühren bis hin zum Anschaffungspreis von mehreren zehntausend Euro für eine hochprofessionelle vernetzte Finanzplanungsoftware“, erläutert Richter. Hinzu fallen in der Regel weitere Gebühren für Wartung, Schulung und Updates an.

Mit einer einmaligen Eingabe der Kundendaten ist es bei einer lebensphasenbezogenen Beratung nicht getan. „Je nach Größe des Portfolios* muss zwischen einmal im Monat und einmal jährlich ein Soll-Ist-Vergleich durchgeführt werden“, empfiehlt Investmentberater Hans Jörg Horsch. Die Leistungen des Beraters werden im Rückblick durch die Software transparent und messbar gemacht. Psychologisch nicht ganz einfach: Gerade in der derzeitigen Börsenbaisse* trauen sich zum Beispiel manche Investmentberater nicht mehr zum Kunden, weil sie mit ihren Anlageempfehlungen aus der Zeit der Börsenhausse* konfrontiert würden.

Das Ziel muss sein, den Vertrieb durch die EDV-Unterstützung in die Lage zu versetzen, fundierter und letztlich auch erfolgreicher zu beraten. Das Arbeiten mit Computeranalysen spart überdies viel Recherchezeit, die

Berater für zusätzliche Kundengespräche nutzen können. „Statt zwei Stunden brauche ich mit meinem Programm maximal zehn Minuten für die Auswahl der Investmentfondsklassen für ein Depot“, erklärt Horsch. Auch die großen Vertriebsunternehmen haben die Zeichen der Zeit längst erkannt. AWD zum Beispiel ließ sich mit Hilfe von externem Know-how für seine rund 3.400 Finanzberater eine ausgeklügelte Software maßschneidern (siehe Kasten Seite 124).

Neuer Berater-Standard

Die Nachfrage nach Software boomt und der Markt scheint längst nicht gesättigt. „Vor fünf Jahren kamen jährlich rund 40 Finanzplaner neu hinzu, heute entlassen im selben Zeitraum sieben berufs begleitende Ausbil-

Software aus der Praxis



Volker Weg nutzt seinen versicherungsmathematischen Background für die Software-Entwicklung.

Nicht immer muss hinter einer guten Idee und ihrer Umsetzung eine vielsköpfige Armada an Systementwicklern stehen. Das zeigt das Beispiel von **Volker Weg**, versicherungsmathematischer Sachverständiger aus München, der seine ursprünglich für den Eigengebrauch entwickelte Software erfolgreich vermarktet.

„Viele Programme lösen die ihnen gestellten Aufgaben nicht richtig und überfordern die Fähigkeiten der Nutzer“, hat der findige Rechenexperte erkannt. So läuft seine Software „XPS-Vermögensplaner“ auf einer Standard-Excel-Basis, die Kundendaten bleiben für den Berater dabei stets im Blick. Zudem komprimiert die Analyse die Ergebnisse auf übersichtlichen zehn bis 15 Seiten.

Als ein Beraterkollege ihm die für den Eigengebrauch entwickelte erste Version abkaufte, wurde dem studierten Mathematiker Weg klar, dass es für seine Software einen Absatzmarkt gibt. „Ich ziele auf den unabhängigen, qualifizierten Einzelkämpfer ab, für den Finanzplanung nicht erst ab 500.000 Euro Vermögen beginnt, sondern der für Durchschnittskunden mit komplexeren Standardberatungsfällen eine pragmatische IT-Lösung sucht.“

Information: www.xps-finanzsoftware.de

dungsstätten in Deutschland nahezu die zehnfache Zahl an qualifizierten Finanzplanern in die Berufspraxis“, sagt Peter J. Krauss. Die zunehmende Qualifizierung des Berufsstandes lässt sich nicht zuletzt in der gesteigerten Nachfrage nach hochwertiger EDV-Unterstützung ablesen.

Viele freie Finanzdienstleister müssen sich im Zuge der anstehenden Berufszugangsregelungen (siehe Seite 118) weiterqualifizieren und wollen die erweiterten Kenntnisse dann auch optimal umsetzen. „Der Gesetzgeber verlangt von Anlageberatern, dass sie anlage- und anlegergerecht beraten“, sagt **Dietmar Vogelsang**, Sachverständiger für private Kapitalanlagen und Finanzplanung aus Bad Homburg. Neben dem Produktwissen gilt demnach, so Vogelsang, auch der Grundsatz „Know your customer“ (zu deutsch: Kenne deinen Kunden).

Verpflichtend muss ein Risikoprofil des Kunden erstellt werden, auf dem die Beratung aufbaut. Dazu gehören die Auswertung der Anlageerfahrungen des Kunden, seine Ziele, Wünsche – ohne Software kaum zu bewältigen. Ein weiterer Punkt ist die Haftungsproblematik. So kann das demnächst gesetzlich vorgeschriebene – selbstredend per EDV erstellte – Beratungsprotokoll den Berater absichern.

Die neuen Informationstechnologien können und werden den fachlich qualifizierten Berater jedoch keinesfalls ersetzen. „Viele Finanzdienstleister sitzen dem Irrglauben auf, ein Programm allein ersetze sie bereits in die Lage, besser zu beraten“, sagt **Volker Weg**, Finanzberater aus Mün-



Foto: HJ Buchholz

„Ziel ist die Vernetzung aller Beratungsprozesse“

Peter J. Krauss, Peter Krauss Consult

chen (siehe Kasten Seite 125). Ein verhängnisvoller Trugschluss, denn die zugrundeliegenden finanzmathematischen Grundlagen sollte ein Berater unbedingt verstehen, um bei der Eingabe der Anlegerdaten keine Fehler zu machen und dann das Ergebnis der Analyse dem Kunden schlüssig erklären zu können. Die Software-Landschaft entwickelt sich stetig weiter.

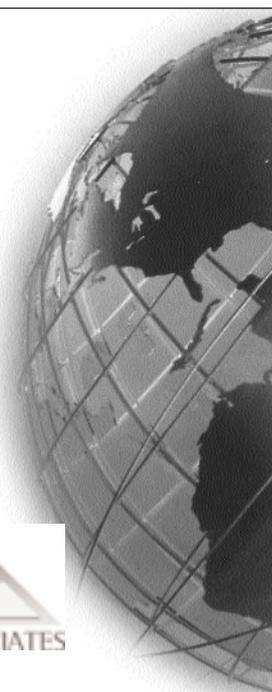
System aus einer Hand

„Die Branche arbeitet derzeit an der Vernetzung aller Prozesse einer Kundenberatung“, betont Experte Krauss. Die ersten All-inclusive-Systeme aus einer Hand für den Allfinanzberater,

der sämtliche Produkte der Anlagepalette vertreibt, werden nach Ansicht von Krauss voraussichtlich im nächsten Jahr auf den Markt kommen. Die Finanzplanung und Betreuung großer, international gestreuter Vermögen mit verschiedenen Steuersystemen sind bereits am Markt verfügbar. Die nächste Entwicklungsstufe ist, so Krauss, bereits erkennbar: Permanente Soll-Ist-Vergleiche für Vermögen, Liquidität, Steuern und Risiko und eine stärkere Anbindung an das Internet.

Software-Experte Krauss arbeitet indes an einem Projekt, dessen Ergebnis nicht nur bei Beratern, sondern auch bei den Software-Anbietern mit Spannung erwartet wird. Das Problem der Vergleichbarkeit der Software will er mit einem umfangreichen Testverfahren mit Musterkunden mittleren Einkommens lösen. Diese fiktiven Kundensituationen mit komplexen Anlagewünschen und Zielen werden in die erhältlichen Finanzplanungs-Programme eingegeben. Die Analyse-Ergebnisse werden verglichen und bewertet. Die Resultate sollen im Februar 2003 vorliegen. Damit könnte eine Benchmark für Software-Branche vorliegen.

Cash-Fazit Aus der Vielfalt der Angebote kann jeder Finanzdienstleister den für sein Beratungsfeld und seine Kundengruppe passende Software-Lösung finden. Erfahrungen anderer Anwender aus Empfehlungslisten der Anbieter helfen bei der Entscheidung. Kein IT-System kann jedoch Qualifikation ersetzen. Ohne entsprechende Weiterbildung des Beraters kommt auch das leistungsstärkste Programm weder den Kunden noch dem Berater zu Gute.

AVAL ASSOCIATES ist ein internationaler Beratungsverbund Steuerberatern, Finanzberatern und Rechtsanwälten.

Mandanten erwarten zunehmend eine ganzheitliche Vermögensplanden Steuerberater. Zum Ausbau unseres Netzwerkes suchen wir in unternehmerisch handelnde Finanz- und Vermögensberater, insbes

Vertriebsgesellschaften und Gruppen

die bereits im Bereich **Vermögensplanung** tätig sind

Bei Interesse an einer Kooperation nehmen Sie bitte Kontakt
Fax 08042 / 91 08 28 oder eine E-Mail an
Info@avalassoc.com
Kontakttelefon 08042 / 91 08 17



Marktüberblick: IT-gestützte Beratungssysteme in der privaten Finanzplanung

Art der Software	Software-Anbieter	Kunden-segment retail & personal ¹	Kunden-segment affluent & private ²	Spezieller Beratertypus (z.B. nur für Steuerberater)	zusätzliche Fachfunktionen/ Datenbanken/ Rechenmodule	CRM u/o WFM u/o VC u/o Multi-Channel ³	Internet-Adresse des Anbieters
1. Stand-alone/Netzwerkversion → für Berater/Vertriebe mit einem Büro							
Themen-zentrierte Finanzplanung	Com-Teach	✓			✓	✓	www.comteach.ch
	Datev	✓	✓	✓	✓	✓	www.datev.de
	Finplan	✓	✓	✓	✓		www.finplan.de
	GFP	✓				✓	www.wiwi.unipassau.de/lehrstuehle/steiner
	Gillardon	✓				✓	www.gillardon.de
	Logismata	✓				✓	www.logismata.de
	Rendite 2000	✓				✓	www.rendite2000.de
	SVW	✓				✓	www.finanza.de
	Tribut	✓				✓	www.tribut.ch
	TOP6	✓					E-Mail: finanzberatung@rk-finanz.de
	XPS	✓	✓				www.xps-finanzsoftware.de
	Finanzsoft	✓				✓	www.afw-gmbh.de
	Vernetzte Mehrthemen-Finanzplanung	Analytica	✓	✓			✓
Com-Teach			✓		✓	✓	www.comteach.ch
Embe			✓	✓	✓	✓	www.embe-gmbh.de
Immo-Data		✓			✓	✓	www.immodata.de
Instrumenta			✓	✓	✓	✓	www.instrumenta.de
Logismata			✓			✓	www.logismata.ch
Microplan			✓			✓	www.micro-plan.de
MWS Braun		✓	✓			✓	www.mwsbraun.de
Profin		✓	✓	✓	✓	✓	www.sf-group.de/fondsregister
Tribut			✓	✓		✓	www.tribut.ch
Optiplan	✓	✓				www.gfm-aachen.de	
2. Rechenzentren-/Filial-/Großunternehmens-Versionen → für Berater/Vertriebe mit mehr als einem Büro							
Themen-zentrierte Finanzplanung	Gillardon	✓			✓	✓	www.gillardon.de
	Orgaplan	✓			✓	✓	www.orgaplan.de
	Entory	✓			✓	✓	www.entory.com
	NSE	✓			✓	✓	www.nse.de
Vernetzte Mehrthemen-Finanzplanung	CDS Cust. Dial. Systems	✓	✓		✓	✓	www.customerdialogue.com
	Elaxy	✓	✓		✓	✓	www.elaxy.com
	CS fin. planning solution	✓	✓		✓	✓	www.csfps.de
	SBI 3 C Cust.-Consul.-Ctr	✓	✓		✓	✓	www.sbi.ch
3. Online/Web → für die Beratung mittels Internet-Unterstützung							
Themen-zentrierte Finanzplanung	Elaxy	✓			✓	✓	www.elaxy.com
	Gillardon	✓			✓	✓	www.gillardon.de
	Orgaplan	✓			✓	✓	www.orgaplan.de
	Entory	✓			✓	✓	www.entory.com
	NSE	✓			✓	✓	www.nse.de
	SBI 3 C Cust.-Consul.-Ctr	✓	✓		✓	✓	www.sbi.ch
Vernetzte Mehrthemen-Finanzplanung	CDS Cust. Dial. Systems	✓	✓		✓	✓	www.customerdialogue.com
	CS fin. planning solution	✓	✓		✓	✓	www.csfps.de
	Logismata	✓	✓		✓	✓	www.logismata.ch
	MWS-Braun	✓	✓		✓	✓	www.mwsbraun.de
	Ecofin	✓	✓		✓	✓	www.ecofin.ch
	SBI 3 C Cust.-Consul.-Ctr	✓	✓		✓	✓	www.sbi.ch
4. Erweiterung der Finanzplanungs-Funktionalität in Richtung Family-Office/Vermögens-Controlling							
	IT2-Microplan		✓	✓	✓	✓	www.it2-ag.com
	Embe		✓	✓	✓	✓	www.embe-gmbh.de

¹retail/personal: Kunden mit Einkommen/verfügb. Nettovermögen < 100.000 Euro ²affluent/private: Kunden mit Einkommen/verfügb. Nettovermögen > 100.000 Euro ³Abkürzungen: CRM: Customer-Relationship-Management; WFM: Workflow-Management; VC: Vertriebs-Controlling. Anmerkung: Diese Übersicht bezieht sich auf frei erhältliche Berater-Software im Bereich der privaten Finanzplanung. Es gibt zudem in vielen produktfokussierten Bereichen wie z.B. bei Investmentfonds (-> Fondsplattformen) oder bei Versicherungen (-> Vergleichssoftware) noch viele weitere Angebote. Auch Maklerpools (siehe Cash 2/2002) wie z.B. BCA oder TopTen und Finanzdienstleister-Verbände bieten weitere individuelle Berater-Tools.

Quelle: PKC Peter KraussConsult, Nürnberg

AMIS BASISPLAN
Für alle, die mit Sicherheit mehr vom Leben erwarten

Der richtige Plan macht's möglich.
Mit einer Laufzeit von nur 3 Jahren, ist er der kürzeste aller AMIS Pläne. Der AMIS Basisplan ist ein Portfolio, das in nationale und internationale Anteile verschiedener Risikoklassen investiert. Die jeweiligen Gewichtungen werden aktiv den jeweiligen Marktsituationen angepasst. Mit dem AMIS Basisplan sind Sie mit Sicherheit wieder einen Schritt voraus.

Wir beraten Sie gerne!
www.amis-online.com

Ich erfülle mir meine Wünsche.

AMIS
capital for vision