

Interview mit Michael Becker; Finanzberater, über die Software ELAXY Finanzplanung.

„Die Kunden merken, dass sie bei der Finanzplanung im Vordergrund stehen.“



Michael Becker
Freier Berater
beratungsservice-ac gmbh

Herr Becker, in welchem Umfang nutzen Sie die ELAXY Finanzplanung?

Ich nutze die Software fast in vollem Umfang. Das gesamte Spektrum Altersvorsorge, Finanzierung, Einkommenssicherung, Geldanlage und Immobilien.

Wie arbeitet die Software?

Alle erforderlichen Daten werden mit dem Kunden zusammen erfasst und in das Programm eingegeben. Anschließend wird das gewählte Thema angewählt und ausführlich definiert. Es können auch verschiedene Themen miteinander kombiniert werden. Das ist der große Vorteil dieser Software, dass verschiedenen Szenarien und Beratungsthemen miteinander vernetzt werden können.

Können Sie das an einem Beispiel erläutern?

Ein sehr radikales Beispiel ist zum Beispiel, wie sich der Vermögensaufbau ändert, sobald der Kunde sein Einkommen verliert. Hier kann automatisch grafisch dargestellt werden, ab wann die Illiquidität eintritt. Diese grafischen Darstellungen

sind auch für den ungeübten Kunden nachvollziehbar. Anschließend bekommt der Kunde in der Planungsphase detaillierte Empfehlungen, um mit diesem Ereignis umzugehen. Zum Schluss wird alles für den Kunden dokumentiert und ein farbiger Ausdruck erstellt.

... und die Bedienung des Programms?

Die Bedienung ist denkbar einfach, die Oberfläche ist schnell verstanden. Das ist oft bei anderen Finanzplanungsprogrammen nicht so bedienerfreundlich.

Welche der speziellen Funktionen nutzen Sie vorrangig?

Ich nutze vorrangig die „Themenorientierte Planung“. In der Maklerversion brauche ich ja nur das zu zahlen, was ich auch nutze. Meinen Fokus lege ich jedoch auf die Bereiche Altersvorsorge, Einkommenssicherung und Vermögensaufbau. Und wenn einmal ein Kunde wissen möchte, ob er eine Immobilie kaufen soll oder nicht, kann ich ihm schnell eine Immobilienbewertung erstellen und als PDF per Email schicken.

Was ist zum Thema Rahmenbedingungen des Marktes und „up dates“ zu sagen?

Da fühle ich mich auf der sicheren Seite. Das Programm erstellt zum Beispiel Beratungsprotokolle, die MIFID und VVG konform sind. Alle steuerrechtlichen Änderungen werden aktualisiert und ich

denke, dass man auch bei kommenden Änderungen sehr fix sein wird.

Das heißt, die jeweilige Ertrags- und Steuersituation des Kunden ist korrekt auf den Punkt zu bringen?

Ja, ich bin hier als Berater immer auf den neuesten Stand. So kann unter anderem sehr verständlich abgebildet werden, welche Steuerlast in der Auszahlungsphase bei einer Rürup- oder Riester Rente anfällt. Gerade bei Steuerstundungsmodellen halte ich die Beratung ohne eine richtige Finanzplanungssoftware haftungstechnisch betrachtet für hochriskant.

Gibt es Stärken dieser von Ihnen nun langjährig erprobten Software, die wir noch erwähnen sollten?

Man muss es auch rein arbeitstechnisch betrachten. Hier habe ich ein Programm und das regelt meine Anforderungen rechtssicher und vollumfänglich. Ich verzichte damit auf den Bauchladen an Software, den ich zu Beginn meiner Berufslaufbahn meinte haben zu müssen. Mein Kunde bekommt über alle Lebensphasen hinweg nicht nur mündliche Empfehlungen, sondern jede Dienstleistung und Interaktion von mir auch schriftlich ansprechend ausgehändigt. Meine Kunden zumindest merken, dass sie bei der Finanzplanung stets im Vordergrund stehen. Sie haben vor allem gelernt, dass Produkte nur Werkzeuge zur Lösung sind.