

„So entsteht eine intensive Kundenbeziehung“

Für Michael Becker sind Kundenzufriedenheit und ganzheitliche Beratung ganz wichtig. Er berät seine Kunden seit Jahren mit ELAXY Finanzplanung. Wer kann besser beurteilen als ein Mann von der Front, ob ein Programm einem Zeit und Geld stiehlt oder ihm beides einbringt?

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

Michael Becker: Ich nutze die Software fast in vollem Umfang. Das gesamte Spektrum Altersversorgung, Finanzierung, Einkommenssicherung, Geldanlage und Immobilien.

procontra: Wie funktioniert die Software?

Becker: Alle erforderlichen Daten werden mit dem Kunden zusammen erfasst und in das Programm eingegeben. Anschließend wird das gewählte Thema angewählt und

Becker: Die Bedienung ist denkbar einfach und die Oberfläche schnell verstanden.

Das gestaltet sich bei anderen Finanzplanungsprogrammen leider nicht so bedienerfreundlich. Das Druckmenü bietet viele Möglichkeiten zu drucken, so dass für jeden Kunden der passende individuelle Ausdruck angewählt werden kann.

procontra: Welche speziellen Funktionen nutzen Sie vorrangig?

Becker: Ich nutze vorrangig die themenorientierte Planung. In der Maklerversion

muss ich ja nur das zahlen, was ich benutze. Meinen Fokus lege ich aber 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 E-Mail schicken.

procontra: Inwiefern werden sich ändernde gesetzliche Rahmenbedingungen durch ELAXY berücksichtigt?

Becker: Das Programm erstellt zum Beispiel Beratungsprotokolle, die MiFID-/VVG-konform sind. Außerdem werden ja auch alle steuerrechtlichen Änderungen aktualisiert, und dies bedeutet ja zusätzliche Beratungssicherung und Qualität.

procontra: Wie zuverlässig in Bezug auf Ertrags- und Steuersituationen des Kunden arbeitet die Software aus Ihrer Sicht?

Becker: Da steuerrechtliche Änderungen per Update in die Software integriert werden, bin ich als Berater immer auf dem neuesten Stand. So kann zum Beispiel verständlich abgebildet werden, welche Steuerlast in der Auszahlungsphase bei einer Rürup- oder Riester-Rente anfällt. Gerade in den Steuer-

stundungsmodellen halte ich eine Beratung ohne eine richtige Finanzplanungssoftware für einen Beratungsfehler.

procontra: Welche Einsparungen haben sich dadurch für Sie ergeben?

Becker: Ich brauche nicht mehr viele verschiedene Programme, um Altersversorgungsplanung, betriebliche Altersversorgung, Schichtenrechner, Portfoliooptimierung und Immobilien zu bewerten. Durch das Pay-per-Use-Bezahlsystem zahle ich auch nur dann, wenn ich das Programm nutze.

procontra: Worin sehen Sie den hauptsächlichen Gewinn, den Sie durch die Software generieren?

Becker: In der rechtssicheren Dokumentation. Und natürlich auch für die aktive Begleitung meiner Kunden durch verschiedene Lebensphasen. So entsteht eine intensive Kundenbeziehung, und der Kunde bekommt nicht nur mündliche Empfehlungen, sondern alles schriftlich ansprechend ausgehändigt. Die Kunden merken, dass bei der Finanzplanung sie selber im Vordergrund stehen und die Produkte nur Werkzeuge zur Lösung sind. ☺



„Ich halte eine Beratung ohne eine richtige Finanzplanungssoftware für einen Beratungsfehler“

Michael Becker
Freier Berater
beratungsservice-ac gmbh

ausführlich definiert. Es können auch verschiedene Themen miteinander kombiniert werden. Das ist der große Vorteil dieser Software, dass verschiedene Szenarien und Beratungsthemen miteinander vernetzt werden können.

procontra: Können Sie das an einem Beispiel erläutern?

Becker: Wie sich zum Beispiel sein Vermögensaufbau ändert, sobald der Kunde sein Einkommen verliert. Es 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 den Zustand zu verbessern. Zum Schluss wird alles für den Kunden dokumentiert und ein farbiger Ausdruck erstellt.

procontra: Ist das Programm schwierig zu bedienen?



Auf den Punkt gebracht

Mit der ELAXY Finanzplanung können Sie:

- die Gesamtfinanzsituation des Kunden klar gliedern
- alle Vermögenswerte wie Geld- und Kapitalanlagen, Versicherungen, Aktien oder Immobilien, aber auch Verbindlichkeiten, sowie Beteiligungen und Betriebsvermögen automatisch berücksichtigen
- die Risiko-, Liquiditäts- und Rentabilitätssituation ihrer Kunden im Überblick und im Detail optimal analysieren.

Kontakt

Ansprechpartner	Andrea Löw
Telefon	(0 89) 8 90 13 01 34
E-Mail	Vertrieb-fss@elaxy.de
Internet	www.elaxy.de/finanzplanung