

PRESSESPIEGEL

28.04.2014 VSP VERSICHERUNGS SOFTWARE PORTAL
„Netfonds im Interview: „Der komplette Beratungskreislauf in einem rechtssicheren Software-Konzept““
http://www.versicherungssoftwareportal.de/news/netfonds-im-interview-der-komplette-beratungskreislauf-in-einem-rechtssicheren-software-konzept-?_ga=1.52884256.909209970.1398705859#.WX8AR4iLS73

„Netfonds im Interview: „Der komplette Beratungskreislauf in einem rechtssicheren Software-Konzept““

Welche Antworten hat die Netfonds Gruppe auf die IT-Anforderungen von Maklern im Beratungsalltag? Zur Strategie und der jüngsten Erweiterung im Softwarekonzept nimmt Netfonds-Vorstand Martin Steinmeyer Stellung.

VSP: Netfonds hat zum zweiten Quartal 2014 eine neue Beraterplattform für Investmentberater gestartet. Anders als die Konkurrenz setzen sie dabei nicht auf eine Eigenentwicklung, sondern auf Fremdsoftware. Warum?

Martin Steinmeyer: Wir setzen bewusst auf eine externe Software, die schon heute viele Bausteine künftiger Beratungsprozesse beinhaltet. Die Software „Adworks“ ist bei unserer Tochter Argentos seit 2007 erfolgreich im Einsatz und hat sich dort bewährt. Die Argentos-Partner gehören zu den umsatzstärksten Investmentmaklern Deutschlands. Wir haben daher unsere technische Prozesskette um eine umfangreiche Kundenverwaltung erweitert, die den Kundengewinnungs-, Beratungs- und Kundenbetreuungsprozess beinhaltet.

VSP: Wie schwierig ist es ein neues Software-Modul einer Tochter auf den gesamten Pool auszuweiten?

Steinmeyer: In nur fünf Monaten haben wir die Migration der Kunden unserer

angeschlossenen Partner, nebst Depots und Transaktionen vollzogen. Der Makler loggt sich wie gewohnt in unsere fundswarePro-Plattform ein und gelangt von hier, mit nur einem Klick und ohne weiteres Login, in die Beraterplattform. Diese steht allen Partnern der Netfonds-Gruppe offen. Wir werden das System auch künftig mit prägen und ausbauen.

VSP: Was leistet die Kundenverwaltung?

Steinmeyer: Der Makler hat alle Kundendaten immer im Blick und gelangt schnell zum vollständig ausgefüllten Antrag. Ein Highlight ist unter anderem die elektronische Kundenakte. Alle gespeicherten Informationen zu Kunden und ihren Depots sind jederzeit auswertbar. Ein rechtlich einwandfreies Beratungsprotokoll kann mit wenig Klicks inklusive bereits gespeicherter Kundenstammdaten erstellt werden. Das Protokoll, wie alle anderen Reports auch, kann im Layout und mit dem Logo des Beraters erstellt werden und dem Kunden rechtssicher in einer optionalen PostBox übermittelt werden.

VSP: Gibt es ein Alleinstellungsmerkmal?

Steinmeyer: Der Beratungskreislauf der Beraterplattform ist ein Highlight. Wir bieten damit eine Lösung für alle gesetzlichen Regularien und verfügen zudem über ein Langzeitgedächtnis für Beratungsprotokolle. Die Erstinformation wird inklusive der KID's und detaillierter Provisionsoffenlegung automatisch an ein Beratungsprotokoll angehängt. Produktempfehlungen wie der Kauf- oder Verkauf von Wertpapieren müssen nur einmalig erfasst werden und sind Bestandteil des Protokolls. Besonders hervorzuheben ist, dass auch das Geschäftsmodell der entgeltbasierten Beratung vollständig abgedeckt ist. Von der flexiblen Berechnung bis zum Rechnungsbeleg und inklusive messbarer Leistungsbausteine, die das Entgelt rechtfertigen.

VSP: Wie haben Sie das Problem des Datenimportes von den Depotbanken gelöst?

Steinmeyer: Fehlerfreie Depotberichte von Depotbanken zu erhalten, ist in der Branche seit langem ein schwieriges Thema. Netfonds bietet hier eine plattformübergreifende Lösung mit einer graphischen Performancedarstellung und -berechnung. Die Depotberichte können entweder direkt gedruckt werden oder dem Kunden per E-Mail zur Verfügung gestellt werden. Makler können alle Anlagen in einer Kuchengraphik nach Wertpapieren, Risikoklasse, Region oder vielen weiteren Kriterien aufbereiten. Dabei wird die Performance tagesaktuell berechnet, eine Benchmark ist frei wählbar.

VSP: Was kostet den Makler die Anwendung?

Steinmeyer: Wir haben die Module in drei Pakete zusammengefasst. In der kostenlosen Basisvariante ist die Kundenverwaltung, Honorarberatung und ein Musterportfolio nutzbar. Die Profivariante richtet sich an fortgeschrittene Investmentprofis und bietet mit Verlustschwellenmodulen u.v.m. nützliche Tools zur Depotüberwachung. Die Kosten liegen bei 29 Euro pro Monat. Die Premiumversion der Beraterplattform bietet zusätzlich ein Tool für die Markowitz-Optimierung und kostet 119 Euro pro Monat. Zusätzlich gibt es hier die Online-Depoteinsicht für die Kunden.

VSP: Was bietet der Kundenzugang?

Steinmeyer: Über die Online-Depoteinsicht kann Makler dem Kunden das gesamte Beratungsprotokoll mit der eigenen digitalen Unterschrift versehen direkt zukommen lassen – rechtskonform und nachweisbar. Der Kunde hat jederzeit Einsicht in Beratungsprotokolle und Depotanträge. Angezeigt werden alle Depots auf einen Blick. Zusätzlich stehen App-Anwendungen für Berater und Kunden zur Verfügung.

VSP: Kann eine strukturierte Vermittlerabrechnung für Vertriebe abgebildet und erstellt werden?

Steinmeyer: Natürlich. Wir rechnen nach den Vorgaben unserer Kunden in beliebigen Stufen ab.

VSP: Wie schulen Sie die Makler in der Anwendung der Beraterplattform?

Steinmeyer: Wir haben ein umfangreiches Fortbildungsangebot entwickelt. Die Schulungen bieten wir in Webinarform, über die Website und als fünfstündige Präsenzseminare ab Juni in sechs deutschen Städten an. Makler erhalten so auch die Neuigkeiten zu den gesetzlich notwendigen Angaben im Beratungsprotokoll und lernen gleichzeitig diese in der Praxis umzusetzen.

Weitere Informationen unter www.investmentpro.de