



FOCUS MONEY

Hervorragende Finanzanalyse*

Test: 12/2014

„SitLap-Finanzkonzept“
Finanzplanungs-Software

★★★★★
5 von 5 Sternen

FINANZPLANUNG leicht gemacht

Passende Vermögens- und Versicherungslösungen
mit zertifizierter Beratungssoftware

*Die Auszeichnung durch FOCUS-MONEY basiert auf der Zertifizierung des „SitLap Finanzkonzepts“ durch das Institut für Vermögensaufbau (IVA) AG. Ein Vergleich mit anderen Anbietern erfolgte nicht. Getestet wurden die Bedarfsanalyse sowie die Empfehlungslogik des Beratungsprozesses.

Optimales Ergebnis

Das neue „SitLap-Finanzkonzept“ von tecis überzeugt mit einer umfassenden Bestandsaufnahme sowie kundengerechten und nachvollziehbaren Lösungsvorschlägen.

Ihnen bereitet die Entwicklung der gesetzlichen Rente Sorge? Sie wollen daher selbst vorsorgen, um später nicht in die viel zitierte Versorgungslücke zu fallen? Zunächst möchten Sie aber Ihre Familie finanziell abgesichert wissen? Genügend Reserven, um später das Studium der Kinder zu finanzieren, wären auch nicht schlecht? Und es wäre Ihr Traum, Ihre Mietwohnung in eigene vier Wände zu tauschen? Obgleich Sie eigentlich ganz gut verdienen, sind Sie nicht sicher, ob diese Ziele finanziell und ihrer Priorität nach unter einen Hut zu bringen sind?

Speziell für die Lösung solcher Fragen der privaten Finanzplanung hat der Finanzdienstleister tecis ein computergestütztes Beratungssystem entwickelt:

stitut für Vermögensaufbau erfüllt, sondern aufgrund des sehr durchdachten Beratungsprozesses und des umfangreichen Kundenausdrucks sogar deutlich übererfüllt.“ Deshalb stuft das IVA den Beratungsprozess von tecis in die höchste Qualitätsstufe „5 von 5 Sternen“ ein.

Stringentes Verfahren. Der computergestützte Beratungsprozess folgt einem festen Muster, das auch den Berater bindet. Großer Vorteil: Dadurch wird vermieden, dass – wie häufig sonst in der Branche – ähnliche Kunden trotz ähnlicher Bedürfnisse teils deutlich unterschiedliche und damit wenig sachgerechte Lösungsvorschläge erhalten.

Auf Basis einer



das „SitLap-Finanzkonzept“ für die Situative Lebensabschnittsplanung. Es zielt darauf ab, gleichermaßen Normal- wie Besserverdienern eine sach- und bedarfsgerechte Planung und Umsetzung der finanziellen Absicherung und des Vermögensaufbaus zu ermöglichen. „Mit diesem Beratungsprozess, der aufgrund der einheitlichen, strukturierten und nachvollziehbaren Vorgehensweise die Qualität in der Beratung signifikant steigert, setzt tecis Maßstäbe im Vergleich zu anderen Finanzdienstleistern“, urteilt Kai Fürde- rer, Vorstand des Instituts für Vermögensaufbau (IVA) in München.

Das Institut hat den Prozess auf die Effektivität seiner Bedarfsanalyse sowie Nachvollziehbarkeit und Kundennutzen der gegebenen Empfehlungen getestet und kommt zu dem Urteil: „tecis hat mit dem ‚SitLap-Finanzkonzept‘ nicht nur die Grundanforderungen für eine Zertifizierung durch das In-

umfassenden Datenerhebung und der Abfrage der Ziele und Wünsche des Kunden sowie seiner Einnahmen und Ausgaben entwickelt tecis ein passgenaues Lösungskonzept, das die finanziellen Möglichkeiten ebenso berücksichtigt wie bereits bestehende Absicherungen und Anlagen. Ein Punktesystem illustriert leicht verständlich die Wichtigkeit der einzelnen Teilbereiche. Der umfassende Produktauswahlprozess gewährleistet zudem, dass bei Handlungsbedarf kundengerechte Produkte unabhängig vom Anbieter zum Zuge kommen.

Das IVA verleiht ihr Zertifikat, wenn die Beratung in jedem der sieben Teilbereiche die Anforderungen zu mindestens 60 Prozent und im Gesamtergebnis zu mindestens 75 Prozent erfüllt. tecis überbot dies deutlich, im Gesamtergebnis sogar mit einem Zielerreichungsgrad von 93,07 Prozent. Das rechtfertigt die Einstufung in die höchste Qualitätsstufe „5 von 5 Sternen“.



Hervorragende Finanzanalyse*

Test: 12/2014

„SitLap-Finanzkonzept“
Finanzplanungs-Software

★ ★ ★ ★ ★

5 von 5 Sternen

„Lebenslanger Partner für den Kunden“

Sönke Mißfeldt, Vertriebsvorstand der tecis Finanzdienstleistungen AG, über ganzheitliche Kundenbetreuung, qualitative Produktauswahl sowie die Vorteile der neuen Beratungssoftware



FOCUS-MONEY: Was hat sich in der Finanzberatung heute gegenüber der Zeit vor zehn Jahren geändert?

Sönke Mißfeldt: Vorneweg ist mir wichtig zu betonen, dass der Bedarf an privater Altersvorsorge in den letzten Jahren drastisch gestiegen ist. Sowohl die demographische Entwicklung als auch Entscheidungen der Politik haben dafür gesorgt, dass die staatliche Rente nicht mehr als eine Grundsicherung ist. Unsere Mission ist deshalb klar formuliert: Wir unterstützen unsere Kunden, damit sie mit Zuversicht in die Zukunft blicken können. Zu Ihrer Frage: Früher stand viel zu oft das Produkt im Mittelpunkt. Heute steht der Kunde im Fokus. Es ist wichtig, die Wünsche, Bedürfnisse und Lebenssituation zu erfassen. Daraus abgeleitet entsteht das Lösungskonzept mit den Produktangeboten. Dem trägt unsere neue Beratungssoftware voll Rechnung.

MONEY: Aber geht das nicht zu Lasten des Ertrags?

Mißeeldt: Wer nur Produkte verkauft, hat als Unternehmen damit längerfristig keinen betriebswirtschaftlichen Erfolg. Den erreiche ich nur, wenn ich dem Kunden eine stimmige Beratung biete. Und eine regelmäßige Beratung ist essentiell, um das Vorsorgekonzept an die jeweilige Lebenssituation der Kunden anzupassen – zukunftsorientiert und fokussiert auf das Schließen möglicher Versorgungslücken. Nur dann kann der Kunde nach ein, zwei Jahren immer noch sagen: Diese Beratung hat zu mir gepasst, sie hat mir geholfen. Und dann ist der Kunde bereit, sich wiederholt – und lebenslang – beraten zu lassen.

MONEY: Meinen Berater empfehle ich doch nur, wenn ich mich damit bei meinen Freunden nicht blamiere?

Mißeeldt: Hier hat sich das Verhalten vollkommen gedreht. Früher bekam man schon oft bei einer Erstberatung sofort drei, vier Empfehlungen. Heute möchte der Kunde in der Regel über einen längeren Zeitraum den Beweis haben, dass eine Dienstleistung es wirklich wert ist, weiterempfohlen zu werden. Daher ist es notwendig, dass wir uns am Kunden orientieren. Wir haben deshalb seit Gründung des Unternehmens unseren Vertrieb an der Bestandsfestigkeit der Kundenbeziehung partizipieren lassen. Diese Entscheidung bestätigt uns: langfristig betreute Kunden sind auch bereit, uns weiter zu empfehlen. Das ist unser größter Aktivposten. Wir leben von der Zufriedenheit unserer Kunden. Und das wollen wir fortschreiben.

MONEY: Welche Vorteile bringt da die neue Beratungssoftware?

Mißeeldt: Die Software sichert Standards, die für eine durchgehende Qualität der Beratung wichtig sind. Die Integration einer Steuer- und Sozialversicherungsoptimierung zum Beispiel funktioniert nur mit Papier und Bleistift bei der heutigen Gesetzgebung einfach nicht mehr. Das heißt, wir brauchen einen guten Mix aus persönlicher Beratung und prozessualer Unterstützung. Da stiftet unsere Software großen Nutzen. Wichtig ist, dass sie den Kunden nicht verwirrt, sondern ihm klar aufzeigt, wo er steht und was wir gerade machen. Die Beratungssoftware hilft uns, persönliche Beratung mit qualitativer und quantitativer Analyse zu koppeln.

MONEY: Wie läuft der Beratungsprozess im Detail ab?

Mißeeldt: Zunächst erfragen wir, wie gesagt, die individuellen Ziele des Kunden sowie seine Lebenssituation. Daraus lässt sich dann ersehen, wo Bedarf besteht – ob eine Lücke zu füllen oder etwas zu optimieren ist. Die Software errechnet zum Beispiel sehr genau, wie groß eine Rentenlücke in der Zukunft ausfallen kann. Und wenn keine Rentenlücke da ist, weist die Software auch das ganz explizit aus und empfiehlt, besser in den Vermögensaufbau zu investieren. Sie deckt auch Einsparmöglichkeiten auf. Der klare Ansatz ist, dem Kunden einen Mehrwert zu liefern. Dafür ist das Erfragen der Gegebenheiten des Kunden unbedingt notwendig, denn sonst ist kein lösungsorientiertes Konzept erstellbar.

MONEY: Und die Software steuert das alles?

Mißeeldt: Zunächst gibt es standardisierte Fragen, die alle für den Kunden wichtigen Punkte ansprechen. Mit Hilfe der Software wird das dann analysiert. Der Berater kann aber jederzeit gemeinsam mit dem Kunden die Steuerung des Prozesses übernehmen. Es ist nicht so, dass ein Computerprogramm allein darüber entscheidet, was für den Kunden richtig oder falsch ist. Individuelle Prioritäten und Lebenssituationen werden stets mitberücksichtigt. Dabei ist es wichtig, Prioritäten zu setzen – also mit dem Kunden zusammen zu eruiieren, was für ihn das Wichtigste ist. Für diese konkret erkannten Notwendigkeiten werden dann ebenso konkrete Empfehlungen ausgesprochen.

MONEY: Was wird bei der Bestandsaufnahme abgefragt?

Mißeeldt: Zunächst die persönlichen Daten des Kunden, dann

seine finanzielle Situation. Daraus lassen sich dann Dinge wie zum Beispiel seine Rentenansprüche oder auch seine Ansprüche bei Berufsunfähigkeit ableiten. Danach wird abgefragt, welche Produkte der Kunde bereits hat. Diese können wir dann zielgerichtet analysieren, zum Beispiel, ob sie dem Bedarf entsprechen oder sich überhaupt mit den Notwendigkeiten decken. Als nächstes stehen die Wünsche und Bedürfnisse des Kunden im Vordergrund – für die Gegenwart und die Zukunft.

MONEY: Zunächst sichern Sie den Kunden also in der Gegenwart finanziell ab: Berufsunfähigkeit, Haftpflicht, Risiko-Leben und Ähnliches?

Mißfeldt: Genau. Es gibt existenzielle Risiken. Diese sind immer am wichtigsten und stehen daher zu Beginn unserer Beratung im Mittelpunkt.

MONEY: Im zweiten Schritt geht es dann um die Ziele des Kunden. Welche Produkte kommen da in Betracht?

Mißfeldt: Das kommt auf die Wünsche und Lage jedes Einzelnen an. Es gibt nicht den Maßanzug, der überall passt. Wenn sich ein Kunde jedoch noch in der ersten Hälfte seiner Erwerbsbiografie befindet, kommt aus unserer Sicht für ihn am besten ein aktienfondsunterlegtes Produkt in Betracht. Für die langfristige Anlage in Aktienfonds stehen wir mit großer Leidenschaft seit Gründung unseres Hauses. Legt ein Kunde zudem Wert auf Sicherheit, können sicherheitsorientierte Lösungen, wie Riester oder eine betriebliche Altersvorsorge (bAV) mit Beitragsgarantie in Betracht kommen. Genau das fragen wir ab und darauf sind dann passgenau unsere Empfehlungen ausgelegt.

MONEY: Sind das immer Versicherungslösungen?

Mißfeldt: Unsere Beratung ist ganzheitlich und chancenorientiert. Fokus ist die Vorsorgeberatung anhand investmentbasierter Produktlösungen. Bei speziellen Anforderungen, wie zum Beispiel dem Wunsch nach einer Finanzierungslösung für eine Immobilie, werden ausgebildete Berater hinzugezogen. Wir sind also nicht festgelegt, sondern orientieren uns an den Wünschen und Bedürfnissen des Kunden.

MONEY: Wie wählen Sie die richtigen Produkte aus?

Mißfeldt: Es gibt einen internen Auswahlprozess. Unsere Spezialisten prüfen dabei zunächst die Stabilität der Gesellschaft an sich. Wir nehmen zum Beispiel in der Vorsorge nur Adressen auf, von deren dauerhafter Stabilität wir überzeugt sind. Der beste Tarif nutzt wenig, wenn die Gesellschaft selbst nicht nachhaltig gute Anlageergebnisse erzielt. Im zweiten Schritt testen wir dann sehr intensiv interne Tarifmerkmale. Bei erfolgreicher Prüfung finden sie dann Eingang in unsere Software. Im Beratungsprozess stellen wir dann sicher, dass jedem Kunden nur Tarife aus dieser Auswahl angeboten werden, die auf seine Wünsche und Bedürfnisse zutreffen.

MONEY: Der Preis spielt keine Rolle?

Mißfeldt: Der Preis ist ein Punkt bei der originären Qualitätsprüfung. Wichtiger ist uns aber die nachhaltige Substanz. Bei der Vielzahl der angebotenen Tarife sind wir natürlich immer in der Lage, eine preisgünstige Offerte zu unterbreiten – stets speziell auf den Kunden ausgelegt. Darauf sind wir stolz.

MONEY: Wie lange dauert eine Beratung?

Mißfeldt: Eine ganzheitliche Beratung über viele Sparten dauert eigentlich ein ganzes Leben. Bei der Erstberatung sind oft bis zu drei Termine einzuplanen, um tief einzusteigen und über die verschiedenen Problematiken zu reden. Der Versuch, in einer Stunde ein Produkt zu verkaufen, ist Vergangenheit. Wir müssen gegenseitiges Vertrauen aufbauen, Informationen austauschen und qualitativ Empfehlungen ausarbeiten. Das braucht Zeit, und diese Zeit nehmen wir uns. Die Softwareunterstützung reduziert dabei die Komplexität und ermöglicht Kunden und Beratern ein viel besseres gegenseitiges Verständnis. Akzeptanz kann ich nur von einem Kunden erwarten, der versteht was ich tue. Akzeptanz folgt Transparenz. Diese Transparenz müssen wir in der Beratung zu jeder Zeit schaffen können. Dazu trägt die neue Beratungssoftware, die wir ab Juni einsetzen, entscheidend bei.

MONEY: Ist ein regelmäßiger Check-Up nötig?

Mißfeldt: Unser Anspruch ist, in der Beratung ein zuverlässiger Partner zu sein, auf den der Kunde lebenslang zu jedem Zeitpunkt gerne zurückgreift. Gerade wenn sich etwas bei den Lebensumständen ändert, muss man auch den Finanzplan individuell neu justieren.

MONEY: Für welche Kunden ist die Beratung betreffend Vermögenssituation, Einkommen etc. geeignet?

Mißfeldt: Unsere Beratung zielt auf die breite Bevölkerung. Besonderen Beratungsbedarf gibt es natürlich bei jungen Kunden oder denjenigen, deren Lebenssituation sich verändert hat. In speziellen Situationen ziehen wir zusätzlich bei Bedarf hauseigene Spezialisten hinzu.

MONEY: Wie wird den Kunden das Ergebnis der Beratung vermittelt?

Mißfeldt: Auch hier bleibt das persönliche Gespräch wichtig. Wir liefern mit dem neuen Beratungsprozess zudem ein sehr umfassendes persönliches Finanzkonzept. Es vermittelt dem Kunden qualitativ hochwertig und gleichzeitig nachvollziehbar, wo er steht, wie seine finanzielle Situation heute und morgen aussieht und wo Handlungsbedarf besteht. In dem Konzept zeigen wir auch auf, wie eine Strategie aussehen kann und welche Tarife wir dem Kunden empfehlen. Kunden, die ein solches Konzept erstmals erhielten, waren sehr begeistert. Das ist etwas, was uns vom Markt abhebt, weil wir auch komplexe Inhalte im tecis SitLap-Finanzkonzept und dem damit verbundenen persönlichen Gespräch verständlich kommunizieren.

MONEY: Und warum haben Sie sich zertifizieren lassen?

Mißfeldt: Wir glauben, ein Produkt einzuführen, das in Deutschland seinesgleichen sucht. Die Bürgerinnen und Bürger haben es verdient, die beste Beratung zu erleben. Wenn wir eine Finanzplanungssoftware haben, von der nicht nur wir denken, dass sie zusammen mit unseren sehr gut ausgebildeten Beraterinnen und Beratern vielen Menschen in Deutschland hohen Nutzen bringen kann, dann wollen wir natürlich auch, dass die Menschen das erfahren. Und auf das Ergebnis dieser Prüfung mit Bestnote sind wir sehr stolz.

Auszüge aus dem Testergebnis von tecis

1

Organisatorische Regeln und Vorkehrungen

Für eine einheitlich hohe Qualität der Beratung ist die Verbindlichkeit des vorgegebenen Prozesses unabdingbar. Die Berater müssen sich daran halten, zudem muss er bei allen Kunden gleichermaßen angewandt werden. Bei tecis lobt das IVA die hohe Verbindlichkeit des Prozesses, die umfangreiche Schulung der Berater sowie regelmäßige Plausibilitätskontrollen.

Gesicherte Qualität



2

Abfrage der persönlichen Daten

Sie sind bei jeder Beratung eine Grundvoraussetzung. Dabei sollte nach Ansicht des Instituts für Vermögensaufbau neben dem familiären vor allem auch der berufliche Hintergrund eingehend abgefragt werden. So ist zum Beispiel von Bedeutung für die Planung, ob ein Arbeitsverhältnis befristet oder unbefristet ist oder ob es in Vollzeit oder Teilzeit besteht.

Gesicherte Qualität



3

Der Haushaltsplan als Grundlage

Notwendig für eine ganzheitliche und individuell ausgerichtete Beratung ist ferner die Analyse der finanziellen Möglichkeiten des Kunden. Dazu erstellt tecis eine umfassende Einnahmen- und Ausgabenrechnung, die neben regelmäßigen, monatlich anfallenden Posten auch nicht regelmäßige Einnahmen und Ausgaben berücksichtigt.

Gesicherte Qualität



4

Der finanzielle Hintergrund

Er betrifft vor allem auch bereits im Haushalt vorhandene Finanzprodukte für Vorsorge und Absicherung. Sie sollten im Beratungsprozess sehr detailliert berücksichtigt werden, um zu ermitteln, inwieweit sie dazu beitragen, die individuellen Ziele des Kunden zu erreichen. Das IVA bescheinigt tecis eine sehr umfassende Abfrage des finanziellen Fundaments.

Gesicherte Qualität



5

Vermögenssituation des Kunden

Dazu zählen Kontoguthaben, Wertpapiere, eigengenutzte oder vermietete Immobilien auf der einen und Privatkredite oder Baudarlehen auf der anderen Seite. Ihre Einbeziehung in die Planung ist gleichfalls unerlässlich, um die Auswirkungen auf die Einkommenssituation des Haushalts bewerten zu können. tecis gehe hier sehr akribisch vor.

Gesicherte Qualität



6

Die Empfehlungslogik

Sie stellt eine der wichtigsten Leistungen des Finanzberaters dar. Dabei ist es nach Meinung des Instituts für Vermögensaufbau notwendig, dass die Empfehlungslogik auch Produkte berücksichtigt, die dem Berater vielleicht weniger Ertrag bringen, die aber für den Kunden essenziell sind. Genau dies stelle der qualitative Produktauswahlprozess sicher.

Gesicherte Qualität



7

Darstellung der Ergebnisse

Für den Kunden ist die Beratung nur dann von uneingeschränktem Wert, wenn er am Ende eine nachvollziehbare und verständliche Darstellung der Ergebnisse erhält. Bei tecis könne er die Wichtigkeit der empfohlenen Produkte transparent erkennen und für sich bewerten. Es falle dem Kunden daher leichter, richtige und selbstbestimmte Entscheidungen zu treffen.

Gesicherte Qualität



