

Praxistauglicher als Markowitz

Eine neue Beratersoftware von Pohl & Partner und fait soll auch kleineren Finanzberatungsunternehmen die Unabhängigkeit garantieren.



Christian Pohl von Pohl & Partner und Mag. Christian Grohs von FAIT gehen mit der Software financial-1 gemeinsame Wege.

Die Zeiten selbst gebastelter Excel-Lösungen im Finanzvertrieb sind in Österreich zwar noch immer nicht endgültig vorbei, das verfügbare Angebot an professionellen IT-Lösungen für Finanzdienstleister ist aber inzwischen schon so dicht, dass der Verzicht auf ein leistungsfähiges EDV-System im Grunde nicht mehr zu entschuldigen ist. Und in diesen Tagen wird von den beiden Wiener Softwarespezialisten FAIT und Pohl & Partner schon die nächste Produktgeneration vorgestellt. Die IT-Unter-

nehmen haben gemeinsam „f1“ entwickelt. Das Kürzel steht für financial-1 und kombiniert die Funktionalitäten, die die Vorläuferprogramme beider Häuser schon bisher boten. Christian Pohl, Pohl & Partner, über die Innovationen bei f1: „Unsere neue Lösung stellt ein integriertes Depotführungs- und -verwaltungstool dar, erlaubt die Vertriebssteuerung inklusive Provisionsabrechnung und kombiniert das mit einem Wertpapieranalyse- und -beratungstool, das auch mit Real-time-Daten ausgestattet werden kann.“

Besonders interessant sei die Möglichkeit, nicht nur allgemeine Anlagevorschläge, sondern auch reale Kundendepots durchzurechnen, um Schwächen zu zeigen und Alternativvorschläge auszuarbeiten. Die Wertpapieranalyse und Depotoptimierung stammen von der FAIT GmbH, die auch die Wertpapierdatenbanken beisteuert, die bis zu 300.000 Titel enthalten. Das Portfoliooptimierungstool basiert nicht auf der Markowitz-Theorie, sondern auf einem von FAIT entwickelten Ansatz. Christian Grohs dazu: „Viele Portfoliooptimierungen auf Basis von Markowitz haben den Nachteil, dass sie aufgrund der Korrelationen die Asset Allocation vorgeben. Das ist in der Praxis aber sehr oft nicht erwünscht. Bei unserer Lösung legt der Berater die Allokation fest, und innerhalb dieses Rahmens wird dann optimiert.“

Christian Pohls Firma war für die Depotführung, die Schnittstellen zu Depotbanken (neben der Capital Bank und der Constantia Privatbank besteht auch eine Anbindung an die Augsburger Aktienbank, weitere sollen folgen) und die Provisionsabrechnung zuständig. Die Kosten der neuen Software betragen mindestens 1000 Euro pro Monat und steigen mit der Anzahl der genutzten Module. f1 wendet sich nicht an „Einzelkämpfer“, sondern an Unternehmen, die mehrere Mitarbeiter beschäftigen, auch Banken und KAGs sollen das Programm einsetzen. FP

Die financial-1 Softwarelösung im Überblick

Zielgruppen: Banken, KAGs, Maklerpools, Vertriebsgesellschaften, Strukturvertriebe, Vermögensverwaltungen, Vermögensberater etc.

Internet Reporting: Mit financial-1 (f1) haben Backoffice und Kundenberater Zugang zu allen Kunden-, Depot- und Transaktionsdaten per Internet. Neben Bestands- und Transaktionsinformationen können Analysen und Performanceinformationen zu allen Portfolios abgerufen werden. Auch dem Endkunden kann sein Depot für die direkte Einsicht freigeschaltet werden.

Depot und Vertragsmanagement: f1 bietet neben mehrschichtigen Vertriebsstrukturen über Kundendepots, Versicherungen, Finanzierungen auch übersicht-

liche Wirtschaftsbilanzen und weiterführenden Kunden- und Depotanalysen.

Wertpapierdatenbank: f1 kann auf Wunsch mit einer vollständigen Wertpapierdatenbank ausgeliefert werden. Neben der Aktualisierung von Kursdaten für Fonds, Aktien und Zertifikate liefert diese umfangreiche Datenbank Stammdaten, Charts und Hintergrundinfos zu über 300.000 Wertpapieren.

Portfoliooptimierung und Anlagevorschläge: f1 optimiert Kundendepots, wobei sowohl die Risikoprofile der Anleger als auch die Anlagerichtlinien der Beratungsfirma berücksichtigt werden. Für Neukunden werden Vorschläge für eine Erstveranlagung erstellt.

Provisionsabrechnung: Es kann in unterschiedlichen Währungen oder Einheiten abgerechnet werden. Für beliebige Betreuungsebenen, beliebig viele Abrechnungsebenen, nach Stufenlogik oder Einheitenmodell. Alle Provisionsabrechnungen und Provisionsnoten stehen den Beratern online zur Verfügung.

Kosten: ab ca. 1000 Euro pro Monat.

Kontakt:

Fait Internet Software GmbH
Tel.: +43/1/58 556 30-521,
wolfgang.klaushofer@fait.at
Pohl & Partner Consulting GmbH
Tel.: +43/1/ 319 77 00-0, info@ppcon.net