

Pressemitteilung I/2020

fundsaccess startet neue FinVermV-konforme Beratungsplattform

- **Technologie ermöglicht interaktive Einbindung von Endkunden am Point of Sale**
- **Neuer Beratungsprozess bietet hochgradige Anwenderfreundlichkeit bei maximaler Zeitersparnis**
- **Unterstützung sämtlicher Geschäftsprozesse sowie Kundenkonstellationen**
- **Prüfbescheid bestätigt aufsichtsrechtliche Konformität**

München, 23. Januar 2020. Mit der kürzlich erfolgten Auslieferung der neuen FinVermV-konformen Beratungsplattform an erste Lizenznehmer bietet fundsaccess ihren Kunden bereits Monate vor dem offiziellen Start der FinVermV einen hochmodernen und mit den User-Interfaces von Roboadvisors vergleichbaren Beratungsprozess, der mit Fokus auf Anwenderfreundlichkeit und hoher Prozesseffizienz entwickelt wurde. Darüber hinaus wurde erneut die aufsichtsrechtliche Konformität durch eine renommierte Fachanwaltskanzlei bestätigt

Welche Kundenkonstellationen können mit dem Prozess dokumentiert werden?

Grundsätzlich alle Kundengruppen! So können neben der klassischen Einpersonenkonstellation auch Minderjährige, Bevollmächtigte, Gemeinschaftsdepots sowie die unterschiedlichen Firmendepots-Typen erfasst werden.

Was kann dokumentiert werden?

Unerheblich ist, ob in der jeweiligen Mandantenapplikation mehrere Banken konsolidiert, neben Wertpapieren auch AIF, bankspezifische Sonderprodukte, Modellportfolios, gläserne Dachfonds oder Vermögensverwaltungsstrategien mit Realtime-Schnittstellen zu den Depotbanken abgebildet werden sollen.

Wie gestaltet sich der Prozess?

Der Dokumentationsprozess beginnt mit der Erhebung des Kunden, wobei vertrieboptimierte „Schnellstrecken“ wie beispielsweise für das VL-Geschäft als alternative Einstiegsvarianten dem Anwender das Leben zusätzlich erleichtern. Pflichtfeldkontrollen und Plausibilitätsprüfungen gewährleisten die notwendige Vollständigkeit und Richtigkeit der dialoghaften Abfrage. Im Ergebnis wird der Kunde korrespondierend zu den einzelnen Zielmarktkriterien vom System eingestuft. Besonders hervorzuheben ist hierbei die Möglichkeit, für den Kunden n-verschiedene Anlageziele zu erfassen und für diese unterschiedlichen Anlageziele gegebenenfalls abweichende Anlagehorizonte und/oder Risikobereitschaften des Kunden zu definieren.

Wählt der Anwender den Weg der "Anlagevermittlung", beschränkt sich die Software auf die Prüfung der Angemessenheit. Entscheidet sich der Anwender für "Anlageberatung", prüft die Applikation die Geeignetheit der gewählten Finanzinstrumente im Hinblick auf die finanzielle Tragfähigkeit, die Anlageziele des Kunden sowie seine bisherigen Kenntnisse und Erfahrungen.

Die Erarbeitung der konkreten Umsetzung für den Kunden erfolgt entweder mittels Anlagevorschlagssystem, welches zusätzlich zur historischen Betrachtung die mögliche Wertentwicklung der Anlageempfehlung professionell visualisiert und einen Vergleich mit unterschiedlichen Indizes ermöglicht, oder per Einzelauswahl durch den Anwender.

Neben der elektronischen Einbeziehung der jeweils aktuellsten Zielmarktkriterien und Produktunterlagen gilt vor allem ein korrekter Kosten- und Zuwendungsausweis als neuralgischer Punkt einer jeden Dokumentation. An dieser Stelle ist es wichtig, den Anwender vollständig technisch zu unterstützen, da es in Abhängigkeit der Transaktionsbank und des gewählten Gebührenmodells, der Hierarchiestufe des Einzelnen und den Spezifika der einzelnen Produkte signifikante Unterschiede in der Höhe der Kosten/Zuwendungen gibt.

Die zu den gewählten Finanzinstrumenten gehörenden Produktunterlagen sowie bereits vollständig befüllte Depotöffnungsunterlagen und Orderformulare komplettieren die jeweilige Dokumentenmappe zum Gesprächstermin.

Die automatisch erzeugten Dokumentenmappen werden mit einem Zeitstempel versehen und anschließend unveränderbar in der jeweiligen Mandantenapplikation gespeichert. Der Abruf aller historischen Dokumente erfolgt über ein Dokumentenarchiv.

"Die neueste Version unseres elektronischen Dokumentationsprozesses unterstreicht wiederum die Vorteile einer ganzheitlichen Systemlösung: Der Berater beginnt mit der Erhebung des Kunden, erstellt ein darauf abgestimmtes Angebot samt Geeignetheitserklärung sowie vollständigem Kosten- und Zuwendungsausweis und erhält die notwendigen Produktinformationen aus den Datenbanken zu Investmentfonds und AIF. Schließlich betreut er den Kunden in einer Kundenverwaltung weiter, die nicht nur die unterschiedlichen Transaktionsbanken konsolidiert, sondern auch die Wertentwicklungen aller Kapitalanlageprodukte in Form eines umfassenden Reportings wiedergibt", freut sich Rolf-Henning Hackel, der als Jurist im Vorstand der fundsaccess AG die Bereiche Vertrieb, Operating und Recht verantwortet.

Über die fundsaccess AG:

Die fundsaccess AG ist einer der führenden SaaS-Anbieter für digitale Beratungs- und Abwicklungstrecken im deutschsprachigen Raum. Als etabliertes Fintech-Unternehmen implementiert fundsaccess für namhafte Banken, Versicherungen und Großvertriebe Applikationen, mit deren Hilfe sich das finanzielle Leben eines Kunden entlang des gesamten Beratungsprozesses rechtskonform darstellen und betreuen lässt. Das Produktspektrum umfasst neben Anlageberatungs- und Portfoliooptimierungssystemen auch Produktdatenbanken sowie ein bankenübergreifendes Kundenverwaltungssystem.

Die fundsaccess AG ist ein Unternehmen des Fintech- und Insurtech Company Builders Finconomy AG.

Pressekontakt:

fundsaccess AG

Anita Reuter

Reuter@fundsaccess.com

Tel.: 089-7244970