

# Beratungs-Software im Check

Der Vertrieb gerät in Zeiten des Alterseinkünftegesetzes unter Druck: Anleger haben zumeist keine Vorstellung von notwendigen Kapitalstöcken, Zahlungsströmen oder Sparraten für ihre Vorsorge. Zugleich häufen sich Berichte über fehlerhafte Rentenlückenberechnungen und unkorrekte Schichtempfehlungen. Software-Berater Peter J. Krauß hat für portfolio international einen umfangreichen Berater-Software-Test unternommen.

Eine zufrieden stellende Altersvorsorgeplanung unter Berücksichtigung des Alterseinkünftegesetzes ist alles andere als trivial. Berichte in den Medien lassen ahnen, dass viele Fehler in der Beratung gemacht werden, sei es bei der Berechnung dynamischer Zahlungsströme, der Berücksichtigung der Anspar- und Entsparphasen, der Abbildung der Freibeträge und steuerlichen Effekte oder bei der Einbeziehung der statistischen Lebenserwartung.

Zudem erfordern die neuen rechtlichen und regulatorischen Veränderungen, die beispielsweise mit der EU-Harmonisierung (Stichworte: Vermittler- und Finanzdienstleister-Richtlinien) einhergehen, von Beratern ein bisher nicht bekanntes Maß an Fokussierung und Spezialisierung. Darüber hinaus sehen sich Berater mit wachsenden Anforderungen der Kunden konfrontiert, die mit vielen mehr oder weniger validen Informationsquellen ausgestattet, selbst komplexe Sachverhalte beurteilen wol-



Dipl.-Kfm. Peter J. Krauß ist Geschäftsführer der Peter Krauß Finest Consultants GmbH [www.finest-planner.net](#)

len. Der „coachende Berater“, von heute muss über spezielle Markt- und Konzeptkompetenzen verfügen.

Erfolgreich positionieren kann sich der Finanzdienstleister nur, wenn es gelingt, eine systematische Nischenstrategie umzusetzen, in der dem Kunden auch eine exzellente Qualität an integrierter Kommunikations- und Service-Dienstleistungen angeboten

werden wird. Folglich fordert der Kunde nichts weniger als plausible, übergreifende Strategien wie auch interdisziplinär vernetzte Konzepte, um in einem höchst dynamischen Umfeld das Erreichen seiner zukünftigen Ziele sicherzustellen.

## ■ Software-Systeme im Berater-Test

Diese Trends lassen sich im zunehmenden Angebot von Analyse-, Beratungs- und Betreuungssystemen erkennen. Beratungs- und CRM-Ansätze auf Basis der privaten Finanzplanung werden immer häufiger von (mobilen) Vertriebseinheiten der Geschäfts- und Internetbanken auch schon im mittleren und unteren Kundensegment angeboten. Somit wird das Geschäftsfeld der vernetzten Finanz- und Vermögensberatung auch für Softwarehäuser ein sehr attraktives Betätigungsfeld. Die Systeme weisen eine zunehmende Fähigkeit zur Skalierung – also das

Mitwachsen mit individuellen Kunden- und Beraterbedürfnissen – auf. Schon werden Expertensysteme angeboten, die den Finanzprofi bei der Analyse und Optimierung von Beratungssituationen aktiv unterstützen. Die verschiedenen Analyse- und Beratungssysteme stehen nicht mehr isoliert da, sondern werden über intelligente Integra-

tions- und Schnittstellentechnologien mit Datenlieferanten wie auch mit Verwaltungs- und Prozessmanagement-Systemen vernetzt sein. So wird bei eingehenden Anrufen der relevante elektronische Ordner geöffnet, in dem aktuelle To dos gelistet sind, und auch eine aktuell bewertete Vermögens- und Liquiditätsbilanz zur Gesprächs-

führung parat stehen. Somit mutieren die klassischen Verwaltungsprogramme, die bisher die Kunden-, Vertrags- und Abrechnungsdaten organisierten, zur Koordinations- und Steuerzentrale des Vertriebs. Auf dieser Seite findet sich eine Analyse aktueller Software-Angebote, auf Seite 12 folgt eine Liste von Programmen am Markt.



Bild: portfolio

### Finanztools von XPS-Finanzsoftware

Das System basiert auf der Entwicklung eines Diplom-Mathematikers, der zugleich Aktuar und Spezialist für Finanzierung und Finanzplanung ist. Das Tool ist auch vertriebsorientiert und bietet für das Erstgespräch ein auf den qualifizierten Berater abgestelltes Bündel an finanzmathematischen Anwendungen. Die Programmierungen erfolgten in der Excel-Umgebung, die Bedienung ist meist einfach und übersichtlich, und es gelingt dem Programm, zum Teil hoch komplexe Sachverhalte und Berechnungen auf zwei Druckseiten zu fassen: eine Seite Tabelle und eine Seite Graphik. Somit wird der anschaulichen Erklärung wie auch der erforderlichen Dokumentation einfach und effizient entsprochen. Folgende Themenbereiche sind aktuell verfügbar: Analysematrix Altersvorsorge, dynamischer Entnahmeplan (zum Beispiel bei vorgezogenem Ruhestand) mit Beitragsdynamik und Zinsersparungen, Analyse persönlicher Risiken wie Berufsunfähigkeit, Erwerbsminderung und Todesfall, Rendite- und Szenariorechner für geschlossene Fonds, Rendite- und Szenariorechner für beliebige Zahlungsströme, Rendite- und Liquiditätsrechner für Finanzierungen, Analyserechner für Lebens- und Rentenversicherungen, Rechner zum AEG.

#### Kurz-Check

- einfach, übersichtlich und schnell
- Konzentration auf das Wesentlichste
- tägliches Beraterwerkzeug
- vertriebsunterstützend
- mathematisch korrekt
- Vernetzung mit Reporting Tool
- Vernetzung mit Finanzplanungs-Tool
- gelungene Graphiken
- in der in Kürze zur Auslieferung kommenden Version durchgängige steuerliche Werte
- Nutzungsgebühr 79 bzw. 99 Euro monatlich pro Einzelplatz (verschiedene Laufzeit- und Kombimodelle)

### Profil Professional von Centacon

Das Programm ist konzipiert für qualifizierte Berater von niedergelassenen Ärzten und Zahnärzten, selbstständigen Steuerberatern, Anwälten und Architekten. Die Software ist seit Jahren bei zwei spezialisierten und marktbekannten Beratungs- und Vertriebsunternehmen im Einsatz. Nach Ablauf der vereinbarten Exklusivität ist es seit kurzem für den breiten Markt verfügbar. Das modulare System besteht aus vier separat einsetzbaren Einheiten: Das Modul „Praxisplanung“ bildet Existenzgründungen und betriebliche sowie private Investitionen ab. Das Modul „betriebliche Liquiditäts- und Unternehmensentwicklung“ ist ein typisches Controlling-Instrument auf Soll-Ist-Vergleichsbasis für Praxen und Kanzleien. Das dritte Modul vernetzt mit dem „Einnahmen-Überschuss-Rechner“ die beiden Ebenen des Kunden zu einer klassischen privaten Finanzplanung. Das vierte Modul, der „Manager“, organisiert Verträge, Kontakte, Termine, Dokumente, Prozesse und auch das Zusammenspiel zwischen Berater, seinem backoffice und Produktlieferanten. Die wechselseitige Zusammenarbeit zwischen qualifizierten Beratungsspezialisten und Steuerberatern des Mandanten wird durch den kontextbasierten Aufbau des Systems enorm erleichtert

#### Kurz-Check

- detailliertes und ausgereiftes System
- zahlreiche Sichten auf die Daten und Ergebnisse
- leichte Erstellung und Abgleich von Szenarien
- einfach zu erlernende Handhabung
- modularer Aufbau mit integrierter Prozess- Organisation
- ansprechende und individualisierbare Graphiken, sowie kundenorientiertes Reporting stehen in der nächsten Version zur Verfügung
- Nutzungsgebühr je nach Art der ausgewählten Module bei 1.500 bis 3.500 Euro je Einzelplatz zuzüglich jährliche Update-Fee

### Opti-Plan von Gschwind Software

Die Software verfolgt ein vertriebsorientiertes Konzept, so dass es unmittelbar im Beratungsgespräch eingesetzt werden kann. Die Gestaltung der Oberflächen und der Bedienung ermöglichen eine intuitive Nutzung. Die einfach erscheinende Anwendung und Handhabung mag allerdings unerfahrene Finanzberater zur Überschätzung der eigenen Fähigkeiten verleiten. Die Software ist extrem schnell, und durch die Drill-down-Methodik kann im Kundengespräch die Herkunft und das Zustandekommen einer akkumulierten Zahl nachvollzogen werden. Makrogesteuert kann der Anwender einen Report in MS Word unter Einbindung von Graphiken, Texten und Tabellen generieren. Über eine Schnittstelle zum Datenanbieter Market Maker lassen sich Marktdaten zu Wertpapieren und Investmentfonds in die Finanzplanung einspeisen, womit eine tägliche Bewertung des Vermögens möglich ist. Aktuell wird das System um das optionale Modul der gesetzlichen und gewillkürten Nachfolgeplanung erweitert. Sobald die familiären Verhältnisse eingegeben sind, ermittelt das System automatisch den zivil- und steuerrechtlichen Erwerb, wie auch die daraus resultierende Steuerlast und berücksichtigt diesen Aufwand in der Liquiditäts- und Vermögensrechnung.

#### Kurz-Check

- intuitive Bedienung
- nahezu spielerisches Erlernen von Finanzplanung
- verständlich und vertriebsorientiert
- Auswirkungen von Eingaben und von alternativen Szenarien lassen sich schnell erkennen, darstellen und gegenüberstellen
- Erben und Schenken
- individualisierbares Reporting
- aktuell werden verschiedene Graphiken, auch 3D, angeboten.
- Nutzungsgebühr 5.000 Euro je Einzelplatzversion , plus Update-Fee vom 100 Euro monatlich
- optionales Nachfolgemodul: 1.000 Euro je Einzelplatzversion, zuzüglich Update-Fee von monatlich 50 Euro

### Altersvorsorgeplaner professional von AVP

Die Software wurde in Zusammenarbeit mit einer auf die Altersvorsorge spezialisierten Gruppe von Finanzplanern entwickelt. Das Tool ist seit Herbst 2005 im Einsatz und eignet sich für qualifizierte Berater. Das Tool ist für die unmittelbare Beratung und Dokumentation von Beratungsergebnissen bei anspruchsvollen Kunden, wie Freiberufler und Unternehmer, konzipiert und berücksichtigt bestehende und zukünftige Versorgungsansprüche sowie disponible Vermögenswerte. In der Berechnung finden Zahlungsströme der Spar- und der Verrentungsphase, sowie Steueraspekte, Inflation und risikoadjustierte Ertragskennziffern ihre Entsprechung. Automatisiert werden den vorteilhaftesten Schichten die entsprechenden Sparraten zugeordnet. Die Ergebnisse sind transparent und über Barwertvergleiche nachvollziehbar. Das System ist äußerst produktiv, da es quantitative Berechnungen und qualitative Kriterien in Szenarien darstellt und bewertet. Nachträglich eingebrachte Vermögenspositionen, die zusätzlich für die Altersvorsorge eingesetzt werden müssen, bringen den Berater nicht mehr in Verlegenheit oder stürzen diesen nicht mehr erneut in einen weiteren Berechnungsmarathon. Das neue Szenario ist blitzschnell erstellt und sauber dokumentiert.

#### Kurz-Check

- schnell und transparent
- finanzmathematisch fundiert
- Altersvorsorge als strukturiertes Vermögensportfolio
- standardmäßig ist noch keine Individualisierung des Druckergebnisses vorgesehen
- erst mit dem nächsten Release zum Jahreswechsel werden die Berechnungen dann auch persönliche Risikofaktoren wie Berufsunfähigkeit und Todesfall enthalten
- Nutzungsgebühr 1.249 Euro monatlich pro Einzelplatz bei monatlicher Update-Fee von 79 Euro

**30**  
JAHRE DWS

## Sparbuch und Festgeld – gibt es keine bessere Anlageform?

**DWS FlexProfit: Das Garantiefonds-Konzept mit  
täglicher anteiliger Höchststandsgarantie<sup>1</sup>.**

Das DWS FlexProfit-Konzept bietet Ihren Kunden eine innovative Form der Absicherung. Anders als herkömmliche Garantiefonds sichert es den jemals erreichten höchsten Anteilswert täglich zu 80%, 85% oder 90% ab – je nach gewählter Fondsvariante<sup>2</sup>. Zusätzlich verfügt es über attraktivere Renditechancen gegenüber Sparbuch und Festgeld. Und das bei täglicher Verfügbarkeit. So lassen sich höher gesteckte Ziele einfach leichter erreichen.

Infos unter: **01803/10 11 10 10<sup>3</sup>** oder **www.dws.de**



**GELD GEHÖRT ZUR NR. 1.\***



\*DWS Investments ist nach verwaltetem Fondsvermögen die größte deutsche Fondsgesellschaft. Quelle: BVI, Stand: Ende März 2006.

Beste deutsche Fondsgesellschaft 2006 laut der Ratingagentur „Standard & Poor's“ und der Tageszeitung „Handelsblatt“ in der Kategorie der großen Fondsgesellschaften über einen Anlagezeitraum von 5 und 10 Jahren. Ausgezeichnet wurde die DWS Fondspalette, die über diese Zeiträume besser als ihr Vergleichsumfeld abgeschnitten hat. <sup>1</sup>Vgl. zum exakten Garantiefumfang der einzelnen Teilfonds den jeweiligen Artikel 21 des Verkaufsprospekts. Abweichend kann die DWS Investment S.A. für den DWS FlexProfit Cash eine stichtagsbezogene halbjährliche Wertentwicklungsgarantie festlegen. <sup>2</sup>Ausnahme ist der DWS FlexProfit Cash (halbjährliche Garantie; zum exakten Garantiefumfang vgl. Verkaufsprospekt, Besonderer Teil). Den Verkaufsprospekt mit Risikohinweisen und weitere Informationen erhalten Sie in elektronischer oder gedruckter Form kostenlos bei der DWS Investment GmbH, 60612 Frankfurt a.M. Kostenpauschale DWS FlexProfit Cash: 0,35% p.a. Kostenpauschale DWS FlexProfit 90: 0,90% p.a. bzw. DWS FlexProfit Mix 90: 1,0% p.a. Kostenpauschale DWS FlexProfit 85: 1,20 p.a. bzw. DWS FlexProfit Mix 85: 1,30% p.a. Kostenpauschale DWS FlexProfit 80: 1,5% p.a. bzw. DWS FlexProfit Mix 80: 1,60% p.a. <sup>3</sup>0,09 EUR/Min.

**Deutsche Bank Gruppe**

**Marktüberblick Berater-Software 2006 (Fortsetzung von Seite 10)**

**Analyse-, Beratungs- und Betreuungssoftware für Finanzplaner und ganzheitlich orientierte Vermögensgestalter – systematisiert und vereinfacht**

Kategorie	Anbieter/Website	Geeignet für Kundensegment < 100 T€ NV	Geeignet für Kundensegment > 100 T€ NV	Geeignet für Kundensegment > 500 T€ NV	Anwendertypus für BB = Experte B = Berater V = Fachverkäufer VV = Vermittler
<b>Finanzmathematische Analysen und Berechnungen</b>					
	www.xps-finanzsoftware.de	(✓)	✓	✓	V - BB
	www.mc-prisma.de		✓	✓	B - BB
	www.rs-software.at	✓	✓	(✓)	VV - B
<b>Verwaltungssysteme, CRM, Workflow</b>					
	www.nesbit.de	(✓)	✓	✓	V - B
	www.aim-ag.com	(✓)	✓	✓	V - BB
	www.priso.net	✓	✓	(✓)	VV - B
	www.swoffice.ch	✓	✓	(✓)	V - B
<b>Vermögenscontrolling</b>					
	www.r-square.de			✓	B - BB
	www.msg.de			✓	B - BB
	www.pspius.de			✓	B - BB
	www.dr-peterreins.de		✓	✓	V - BB
	www.sge-invest.de		✓	✓	V - BB
<b>Depotanalyse</b>					
	www.investsolutions.info	✓	✓		VV - B
	www.fait.at		✓	✓	B - BB
	www.swissrisk.com	(✓)	✓	✓	V - B
	www.inexsys.com	✓	✓	✓	V - B
	www.aixigo.de	✓	✓		VV - B
<b>Nachfolgeberatung/Erben+Schenken</b>					
	www.mwsbraun.de	(✓)	✓	✓	V - BB
	www.gschwind-software.de	(✓)	✓	✓	V - BB
	www.is2.de	✓	✓		VV - V
	www.softuse.de		✓	✓	B - BB
	www.gene-online.de	✓	✓	✓	V - BB
<b>Altersvorsorgeplanung</b>					
	www.avp-professional.de	✓	✓	✓	V - BB
	www.navi-gato.de	✓	✓		VV - B
<b>Finanzberatung – Anlage/Vorsorge/Finanzierung</b>					
	www.brainforce.com	✓	(✓)		VV - V
	www.ecofin.ch	✓	✓		VV - B
	www.is2.de	✓	✓		VV - V
	www.aixigo.de	✓	✓		VV - B
	www.gillardon.de	✓	✓		VV - B
	www.struktur.de	✓	✓		VV - V
	www.gfp-gmbh.de	✓	(✓)		VV - V
<b>Finanzplanung – einzelne Themen</b>					
	www.rkfinanz.de		✓	✓	V - BB
	www.orgaplan.de	✓	✓		VV - V
	www.sbi.ch	✓	✓		VV - V
	www.rendite2000.de	✓	(✓)		VV - V
<b>Finanzplanung – ganzheitlich + vernetzt</b>					
	www.immodata.de		✓	✓	V - B(B)
	www.datev.de		✓	✓	V - B
	www.mwsbraun.de	✓	✓	✓	VV - BB
	www.reichardt-software.de		✓	✓	V - B
	www.liquana.de		✓	✓	V - B
	www.gschwind-software.de	(✓)	✓	✓	V - BB
	www.pf-services.de		✓	✓	V - B
	www.raysono.com	✓	✓	✓	VV - B
	www.elaxy.de	✓	✓	✓	VV - B
	www.instrumenta.de		✓	✓	B - BB
	www.centacon.de		✓	✓	B - BB
	www.micro-plan.de		✓	✓	V - B(B)
	www.embe-gmbh.de		(✓)	✓	V - BB
	www.etvice.com	✓	✓		VV - V
	www.xps-finanzsoftware.de		✓	✓	B - BB
<b>Financial- und/oder Estate-Planning-Software für die Schweiz und/oder Österreich</b>					
	www.gschwind-software.de	(✓)	✓	✓	V - B(B)
	www.comteach.ch	✓	✓	✓	V - B
	www.logismata.ch	✓	✓	✓	VV - BB
	www.sbi.ch	✓	✓	✓	VV - V
	www.novin.ch		✓	✓	B - BB
	www.analytica-finanz.de	✓	✓	✓	V - B
	www.gene-online.de	✓	✓	✓	VV - BB
	www.tribut.ch	✓	✓		V - B

Komplexitätsreduzierter Marktüberblick ohne Gewähr und ohne Anspruch auf Vollständigkeit  
 1) NV = Nettoanlagevermögen, in Tausend Euro.  
 2) Anwendertypus: Je mehr V, desto vereinfachender und vertriebsorientierter, je mehr B, desto detaillierter, komplexer, analytischer und beratungsorientierter.

Quelle: Peter J. Krauß

# „Lebendige Fondspolice“ für den Makler-Vertrieb

Die Volksfürsorge will die Zusammenarbeit mit Maklern verstärken. Als Instrument hat der Hamburger Versicherer jüngst eine exklusive Fondspolice für den Maklervertrieb aufgelegt.

Die Volksfürsorge will sich zu einem der drei größten Maklervertrieben im Versicherermarkt entwickeln. An dieser Vorgabe hält Oliver Brüß, Bereichsleiter „Vertriebspartner“ (Makler, Generalagenten, Strukturvertriebe), nach dem ersten Jahr im „Amt“ fest. Bislang seien die Hanseaten hier im Markt etwa auf den Rängen zwischen zehn und 20 angesiedelt, schätzt Brüß. Um dies zu ändern, hat die Volksfürsorge eine Produktoffensive gestartet – nach fundamentaler Kritik von Maklern am Standard der Beratungs- und Tarifierungs-Software.

**■ Konzept nur für Makler**

Wichtigste Neuerung: das Living-Star-Konzept. Dahinter verbirgt sich „die erste Fondspolice, die wirklich lebt“, sagt Brüß. Gemeint sind zahlreiche Optionen für den

Brüß: „Die Fondspalette wird spätestens alle zwei Jahre auf die Einhaltung der Kriterien überprüft und gegebenenfalls angepasst. Damit erhöht sich die Chance auf eine gute Rendite für den Kunden beträchtlich.“ Auch der Service stimmt: Der Kunde hat Einfluss auf sein Portfolio. So kann er viermal pro Jahr kostenlos switchen und shiften sowie bis zu fünf Fonds in seinen Vertrag einbauen. Dabei muss er weder Ausgabeaufschlag noch Stückkosten bezahlen und kommt in den letzten fünf Jahren in den Genuss eines kostenlosen Ablaufmanagements. Darunter leidet auch nicht die eigentliche Rendite, denn die Tarife sind zwar gezillmert, wegen der längeren Stornohaftung (46 Monate) fließen aber „schon von Anfang an mindestens 50 Prozent des Beitrages in die Fondsanlage und landen damit beim Kunden“, erklärt Brüß. Sonderzahlungen – zu-

ungsvergütung. Es gelte die klassische Beraterhaftung, die jedoch „durch die permanente Bewertung der Fonds und regelmäßige Information der Kunden begrenzt“ werde.

**■ Freie Vermittler werden immer wichtiger**

„Die Vermittlung über freie Vertriebe nimmt im schwieriger werdenden Markt an Bedeutung zu“, sagt Brüß.



**Brüß: Bessere Software für die Kundenberatung**

Daher habe sich die Volksfürsorge auch die Kritik der Makler zu Herzen genommen und die Beratungs- und Tarifierungs-Software verbessert und vereinfacht (siehe Info-Kasten). Beispiel Betriebsrente: Nur wenige Anbieter könnten hier ein hochwertiges Tool zur Vorsorgeanalyse bieten, so Brüß. Bei der Volksfürsorge seien sogar rund 1.000 Tarifverträge hinterlegt, so dass der Berater sich gezielter auf seinen Termin im Unternehmen vorbereiten und damit auch besser beraten könne. Auch die Einzelberatung der Arbeitnehmer werde erleichtert, weil das Beratungs-Tool automatisch in die Tarifierungs-Software übergehen könne.

Mit den neuen Produkten, einer Riester-Offensive und dem besseren Service könnte der interne Marktanteil der „Vertriebspartner“ von derzeit 37 auf mittelfristig 50 Prozent am Neugeschäft der Lebensversicherung insgesamt wachsen, hofft Brüß. Noch bringt aber die Stammorganisation (4.000 Haupt- und 50.000 Nebenberufler) den Löwenanteil des Neugeschäfts (63 Prozent). Doch die rund 3.000 aktiven freien Vertriebspartner holen laut dem Volksfürsorge-Bereichsleiter „merklich“ auf.

• **Detlef Pohl**

*Die Volksfürsorge will die Zusammenarbeit mit Maklern stärken. Die starke Stammorganisation soll zugleich nicht vernachlässigt werden*

Kunden, der je nach Veränderung seiner Lebensumstände kostenlose Änderungen am Vertrag vornehmen kann. Das Konzept wird ausschließlich über Makler angeboten. Im Wesentlichen handelt es sich um die Vermögensverwaltung mit exzellenten Investmentfonds im Mantel einer Versicherung (finanzielle Absicherung gegen Langlebigkeit, Invalidität und im Pflegefall möglich). Die dauerhafte Qualitätssicherung soll auf völlig neuem Wege erreicht werden. Aus den über 8.000 in Deutschland angebotenen Investmentfonds werden nur diejenigen berücksichtigt, die klar definierte Anforderungen erfüllen:

viel Erfahrung (mindestens fünf Jahre alt) und Volumen (nur namhafte KAGen), Beständigkeit und verbrieft Qualität (Vier- bis Fünf-Sterne-Bewertung bei Standard & Poor's).

sätzlich zum regelmäßigen Beitrag (Mindestanlage pro Fonds: zehn Euro) – sind erlaubt. Es besteht auch ein kostenloses Umtauschrecht in eine konventionelle Privatrente. Zur Vergütung: Sie verteilt sich in Abschlussvergütung (40 bis 45 Promille, verteilt über fünf Jahre) und Betreuung

**Einfache Informations- und Tarifierungs-Software**

- 1. Bedarfsanalyse**
  - Rentenermittlung
  - Hinterbliebenenabsicherung
  - Erwerbsunfähigkeitsvorsorge
  - Berufsunfähigkeitsvorsorge
  - Produktempfehlung
- 2. Danach automatischer Übergang zur Tarifierungs-Software**
  - schnell start- und druckfähig
  - kaum Pflichtangaben selbst erklärende Benutzerführung