

# Schieberegler für Finanzberater

**FINANZ** Die Software-Firma Brain-Group hat ein neues Beratungswerkzeug für Finanzberater entwickelt. UBS und die Bank Coop sind bereits Kunden.

**D**ie Fragen sind aktuell wie nie: Wie lege ich mein Geld am besten an? Kann ich mir ein Eigenheim leisten? Wie Sorge ich für meine Pensionierung vor? Und: Bin ich im Krankheitsfall ausreichend versichert?

Früher oder später beschäftigt sich jedermann mit solchen Fragen und sucht den Finanzberater auf. Nur: Finanzberatungen sind meist trocken und wenig anschaulich. Der Berater rechnet, analysiert, zieht Schlüsse. Und kommt im Minutentakt mit neuen Vorschlägen daher. Und wie gut die Beratung auch sein mag, sie bleibt meist unübersichtlich und nur schwer nachvollziehbar.

## Interaktive statt statische Dokumente

Das soll sich jetzt ändern. Die Zürcher Firma Brain-Group hat ein neues Beratungstool für Finanzberater auf der Basis der PDF-Technologie entwickelt. Der Clou: Die statischen und unveränderbaren PDF-Dokumente, wie sie jeder kennt, sind in der neuen Lösung dynamisch und interaktiv.

«Unsere PDF enthalten veränderbare Eingabefelder, Grafiken und Schieberegler, mit denen der Berater während des Gesprächs sofort verschiedenste Situationen simulieren und anschaulich machen kann», sagt Daniel Bareiss, CEO der Brain-Group, zu cash. Dazu gäbe es auch die Möglichkeit, aktuelle Daten wie Börsenkurse oder Hypothekarzinsen direkt übers In-



Macht Finanzberatungen mit neuem Tool attraktiver: Daniel Bareiss, CEO der Brain-Group (rechts).

ZVG

ternet zu integrieren. Zum Beispiel: Risikoanalyse bei Unfall und Krankheit. Nach der Erfassung der finanziellen Ausgangslage des Kunden (Lohn, Vermögen, AHV, BVG, Steuern und so weiter) berechnet das Tool, ob bei einem plötzlichen Erwerbsausfall infolge Unfall oder Krankheit je nach Vorsorgebedarf eine Lücke

## «Die Börsenkurse können direkt ins PDF integriert werden.»

entstehen würde. Die Höhe des Bedarfs kann mit einem Schieberegler verändert werden, entsprechend wird die Vorsorgelücke berechnet. Um diese zu schlies-

sen, kann der Finanzberater dem Kunden anschliessend ein passendes Produkt anbieten.

## Rosige Aussichten in der Finanzberatung

Die interaktiven PDF der 13 Mitarbeiter zählenden Zürcher Brain-Group kommen an. Namhafte Kunden wie UBS und die Bank Coop haben sich für das erst seit kurzem verfügbare Produkt entschieden. «Die Anwendung ist einfach und übersichtlich, und die interaktiven Grafiken machen das Tool optisch attraktiv», sagt Christoph Wyder von der Bank Coop. Seiner Meinung nach hat das Produkt in allen Bereichen der Finanzberatung sehr grosses Potenzial.

Peter Dügge