

Financial Planning Suite

Das Konzept zur Vernetzung der Finanzplanung vom Retailbereich bis zum Private Banking

Bislang ist private Finanzplanung den Kunden des Private Banking, also den sehr vermögenden Kunden, vorbehalten. Ein detaillierter Finanzplan mit umfangreicher Datenerfassung, Abbildung und Bewertung des Status Quo, Ausarbeitung von Empfehlungen und Dokumentation des gesamten Beratungsprozesses in einer Expertise bedeutet einen großen Zeitaufwand und muss mit 5.000 – 10.000 Euro bepreist werden.

Schlagworte:

- Vertriebsunterstützende Datenbank
- Expressplanung
- Schnittstellen-Technologie
- Eingabe-Assistenz
- 3 Phasen-Konzept

Ein solcher Aufwand wird natürlich sowohl vom Berater als auch vom Kunden nur bei sehr großen Vermögen für angemessen erachtet. Was dabei auf der Strecke bleibt, ist eine umfassende Beratung im Retail-Bereich. Außerdem gehen bislang an der Schnittstelle zwischen den einzelnen Beratungsbereichen wertvolle Kunden verloren, deren Beratung mangels genauer Erfassung und Beurteilung nicht erfolgt.

Die Financial Planning Suite schließt diese Lücke und schafft erstmals eine Strategie, mit der schnell und effektiv der gesamte Kundstamm erfasst und ausgewertet werden kann. So ist zum einen für jeden Kunden eine Standard-Beratung möglich, zum anderen können mit Hilfe einer detaillierten Kundenverwaltung die Fälle für eine umfangreiche Finanzplanung zentral ermittelt werden.

Das Konzept der Financial Planning Suite gliedert sich in drei Phasen:

1. Phase: Erfassung

Voraussetzung für die Beratung des gesamten Kundenkreises ist eine einfache und mit geringem zeitlichem Aufwand verbundene Vorbereitung der Analyse. Diese kann zum einen dadurch erreicht werden, dass sämtliche hausinterne Produkte eines Kunden über Schnittstellen direkt aus dem hauseigenen System in die Finanzplanung übernommen werden. Zum anderen wird die Eingabe externer Produkte durch den Einsatz von Eingabeassistenten stark vereinfacht. Parameter wie beispielsweise der durchschnittliche Wertzuwachs von Aktien oder Anleihen werden im System vom Systemadministrator hinterlegt. Dadurch werden Fehleingaben minimiert, eine spezielle

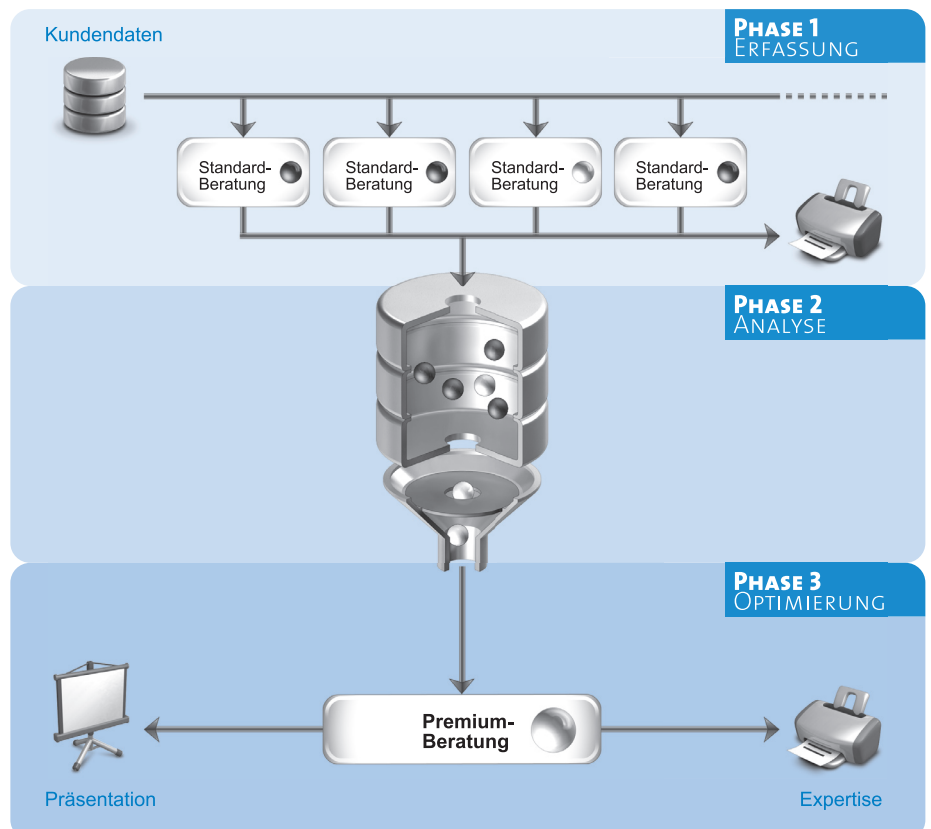
Autor + Kontakt

Michael Gschwind
GGF, CFEP
Gschwind Software GmbH

+49 (0) 2408-70490
info@gschwind-software.de
www.gschwind-software.de

Ausbildung der Berater, die die Daten einpflegen, auf dem Gebiet des Financial Planning ist damit nicht notwendig.

Nach diesen Eingaben bildet das System den Status Quo des Kunden ab und zeigt die Weiterentwicklung der nächsten Jahre in den Basisbereichen **Liquidität, Vermögen und Steuern**. Dadurch sind eventuelle Problemfelder des Kunden sofort erkennbar. Um eine neutrale und qualitativ gleichwertige Analyse des Kunden sicherzustellen, wird aus den Daten automatisch ein Kurz-Finanzplan mit Texten und Grafiken erstellt. Den genauen Umfang dieser Kurz-Expertise legt ein Financial-Planning-Spezialist einmal mit allen Regeln



fest, so dass auch hierfür die jeweiligen Kundenberater kein spezielles Fachwissen haben müssen. Damit erhält jeder Kunde einen individualisierten Bericht mit der Auflistung seiner Problemfelder, jedoch ohne deren Lösung. Mit einem sehr geringen Zeit- und Personalaufwand ist damit für die Kunden ein erheblicher Mehrwert geschaffen worden.

2. Phase: Analyse

Die in Phase 1 erstellte Standardanalyse wird in eine zentrale hausinterne Datenbank eingepflegt. So ist zum einen der **Analyse- und Beratungsprozess dokumentiert**, zum anderen sind – im Gegensatz zu den bisherigen Kundenverwaltungssystemen – auch externe Produkte des Kunden gespeichert und können abgefragt werden. Damit ist erstmals eine ganzheitliche Beratung des Kunden möglich, während bisher oftmals nur der Bereich des liquiden Vermögens überhaupt bekannt und verfügbar war. Aus diesem erweiterten Datenbestand können nunmehr – nach flexibel von den Financial-Planning-Spezialisten für jedes Haus festgelegten Regeln – bestimmte Kundengruppen herausgefiltert werden. Es kann also zum Beispiel folgende Abfrage gemacht werden:

„Filtere alle Kunden, die bereits in einen geschlossenen Fonds im Bereich Windkraft angelegt haben und gleichzeitig ein liquides Vermögen größer als 50.000 Euro besitzen.“

Oder es kann das gesamte Kundenklientel durchsucht werden nach solchen Kunden, die Bedarf an einer Beratung zur Altersvorsorge oder an einer Strukturierung des Gesamtvermögens haben. Dadurch können vertriebsunterstützend schnell und effektiv die Kunden herausgefiltert werden, mit denen ein weitergehendes Beratungsgespräch sinnvoll erscheint. Außerdem lassen sich auf diesem Weg die „Phase-3-Kunden“ für die Premiumberatung ermitteln.

3. Phase: Optimierung

Sind in Phase 2 Kunden mit umfassendem Beratungsbedarf herausgefiltert worden, so treten nunmehr die ausgebildeten Financial Planner in den Vordergrund. Anhand der in Phase 1 erstellten Standardanalyse kann dem Kunden der Beratungsbedarf verdeutlicht werden, so dass der Kunde die Notwendigkeit ei-

The screenshot shows the 'Standard-Beratung' software interface. The main window displays financial data for a customer and their partner. The interface includes a menu bar (Datei, Bearbeiten, Extras, Ansicht, Fenster), a toolbar with icons for file operations, and a sidebar with a tree view of data categories like 'Eingaben', 'Auswertungen', 'Liquidität', 'Vermögen', 'Steuern', 'Wertpapiere', 'Versicherungen', 'Fälligkeiten', 'Expertise', and 'Kapitel'. The main content area is divided into sections for 'Einnahmen Kunde', 'Ausgaben', 'Einnahmen Partner', and 'Einmalige Ausgaben'. Each section contains a table of financial items with input fields for values and units (EUR / Jahr).

Einnahmen Kunde		Ausgaben	
Land- und Forstwirts.:	0 EUR / Jahr	Lebensführung:	36.000 EUR / Jahr
Gewerbebetrieb:	0 EUR / Jahr	Urlaub:	5.000 EUR / Jahr
Selbständig:	65.000 EUR / Jahr	Kfz-Kosten:	1.500 EUR / Jahr
Nichtselbständig:	0 EUR / Jahr	Miete:	0 EUR / Jahr
Kapitalvermögen:	12.000 EUR / Jahr	Unterhaltszahlungen:	0 EUR / Jahr
Vermietung und Verp.:	22.500 EUR / Jahr	Berufsausbildung:	0 EUR / Jahr
Sonstige Einnahmen:	0 EUR / Jahr	Steuerberaterkosten:	0 EUR / Jahr
Einnahmen Partner		Einmalige Ausgaben	
Land- und Forstwirts.:	0 EUR / Jahr	Einmalige Ausgabe 1:	0 EUR
Gewerbebetrieb:	0 EUR / Jahr	Zum Zeitpunkt:	01.01.2008
Selbständig:	0 EUR / Jahr	Einmalige Ausgabe 2:	0 EUR
Nichtselbständig:	24.000 EUR / Jahr	Zum Zeitpunkt:	01.01.2008
Kapitalvermögen:	0 EUR / Jahr		
Vermietung und Verp.:	0 EUR / Jahr		
Sonstige Einnahmen:	2.200 EUR / Jahr		

ner – möglicherweise kostenpflichtigen – detaillierten Finanzplanung erkennt. Aufgrund des Gesamtkonzeptes der Financial Planning Suite kann der Berater für die Premiumberatung auf die kompletten bereits in Phase 1 eingepflegten Daten zurückgreifen, er braucht keine umfangreichen Eingaben mehr vorzunehmen. Notwendige Detaillierung ist jedoch jederzeit möglich. In Beratungsgesprächen mit

dem Kunden können nunmehr dessen Wünsche und Ziele festgelegt werden, anhand derer können vom Berater Lösungsvorschläge im Rahmen von Empfehlungsszenarien erarbeitet und dem Kunden präsentiert werden. Nach Rücksprache mit dem Kunden und Festlegung der Strategie kann eine flexibel gestaltbare Expertise zu Gesamtsituation, Beratung und Lösungen erstellt werden.

Vorteile für die Kunden:

- Jeder Kunde hat einen Mehrwert durch die Standardanalyse.
- Die Kunden mit bestimmten Problembereichen können darauf aufmerksam gemacht und umfassend beraten werden.

Vorteile für den Berater:

- Durch den Mehrwert der Standardanalyse und die gezielte Beratung wird eine höhere Kundenbindung erreicht.
- Durch die zentral durch einen Financial-Planning-Spezialisten festgelegten Parameter und Expertisevorlagen ist eine Einhaltung des Hausstandards sowie eine gleich bleibende Qualität der Beratung garantiert.
- Der gesamte Kundenstamm kann innerhalb kürzester Zeit nach bestimmten Kriterien gefiltert werden, so können zum Beispiel per Mausklick potentielle Kunden für ein neues Produkt gefunden werden.
- Im hausinternen System befindet sich eine über die internen Produkte hinausgehende Gesamtübersicht über das gesamte Kundenvermögen.
- Der Bereich des Financial Planning wird gestützt, weil wirklich alle Kunden auf ihren Beratungsbedarf hin untersucht werden können.
- Die Financial-Planning-Spezialisten können auf die eingepflegten Daten zurückgreifen und müssen nicht selbst zeitraubende Datenerfassung betreiben.