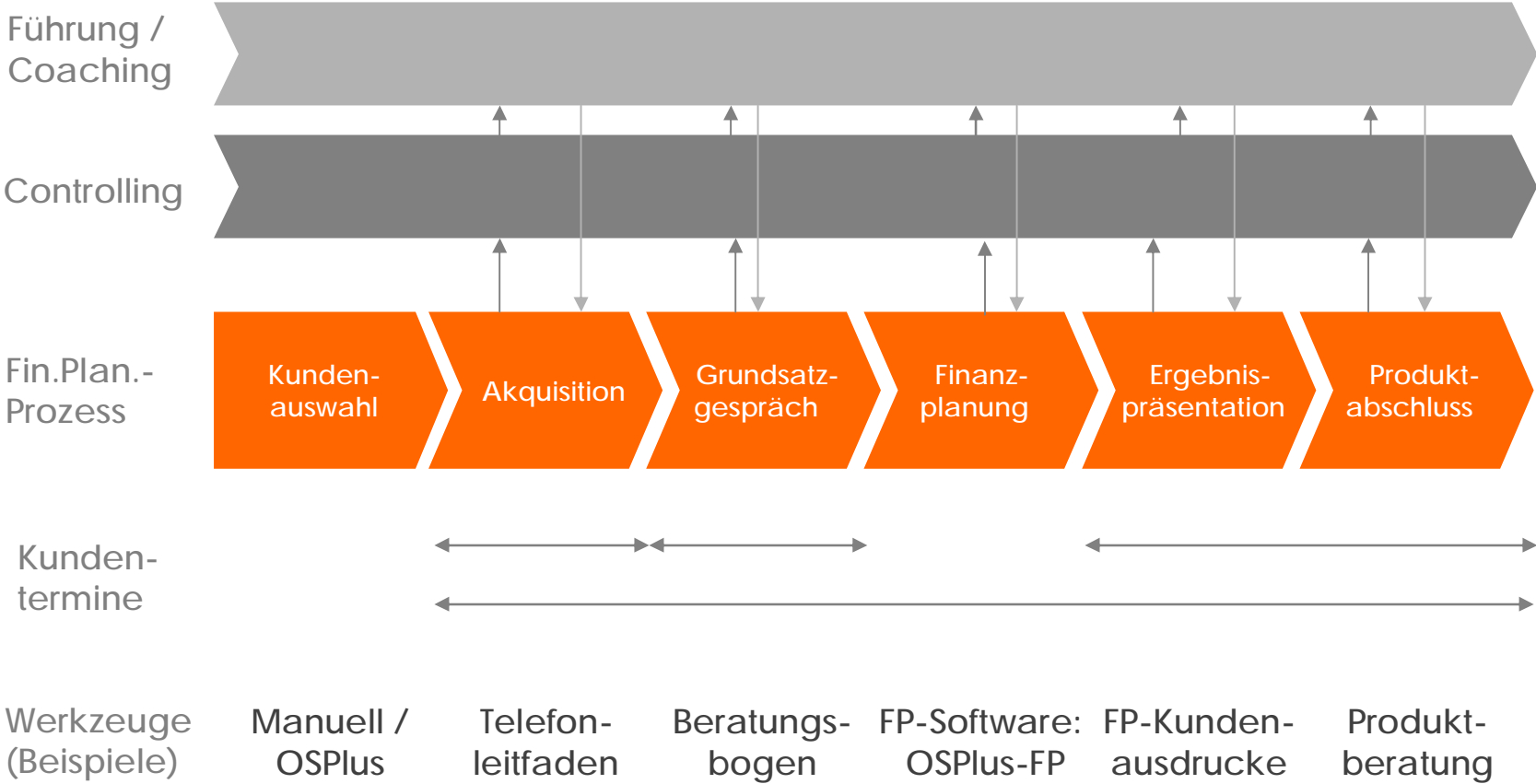


Finanzplanung ist ein softwaregestützter Vertriebsprozess





- n Vertriebs- und Verkaufsprozesse werden von Menschen dominiert
 - n Berater
 - n Kunde
 - n Führungskraft

- n Unmittelbar beeinflussbar sind nur Berater und Führungskraft
 - n Die Qualität des Beraters entscheidet über den Vertriebserfolg beim Kunden
 - n Die Qualität des Coachings durch die Führungskraft entscheidet über die Qualität des Beraters

- n Fazit: Der Berater muss den Vertriebsprozess Finanzplanung erlernen, verinnerlichen und nachhaltig anwenden, seine Führungskraft muss zusätzlich Coaching- und Führungsaufgaben erlernen



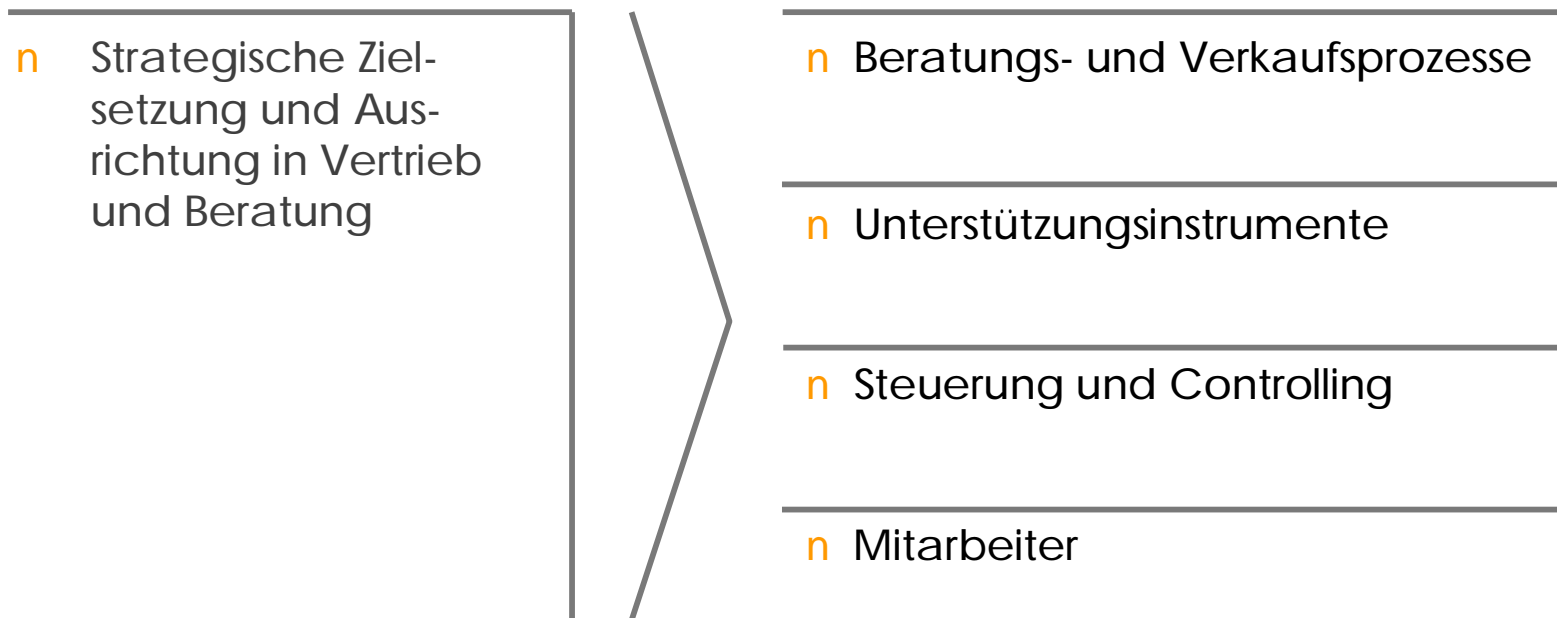
- n Prozess und Werkzeuge: Was soll erlernt werden?
 - n Finanzplanungsprozess inkl. richtiger Einsatz der Werkzeuge
 - n Coaching und Führung

- n Methode: Wie sollen die Inhalte erlernt werden?
 - n Aufeinander abgestimmte Vertriebs- und Softwaretrainings
 - n Aufbauende Coachingsmaßnahmen zur Sicherstellung einer nachhaltigen Nutzung der Finanzplanung

- n Controlling: Wie die Nutzung quantitativ und qualitativ überprüfen?
 - n Aktivitätencontrolling
 - n Erfolgscontrolling



Es gibt 1+4 zentrale Handlungsfelder auf dem Weg zu einer erfolgreichen Finanzplanung



Unsere Projekte durchlaufen jeweils fünf Phasen



Startphase

- | Evaluierung zentraler Handlungsfelder
- | Projektplanung
- | Festlegung der Ziele zur Finanzplanung
- | Erarbeitung relevanter Zielgruppen

Planung und Konzeption

- | Erarbeitung der Beratungsprozesse & -instrumente
- | Erarbeitung eines Controllingkonzeptes
- | Erarbeitung eines Mitarbeiterkonzepts
- | Erarbeitung eines Kommunikationskonzepts

Umsetzung Technik

- | Erarbeitung der institutsindividuellen Parametrisierung der Software
- | Administration der Software und Ausbildung der Administratoren
- | Technische Umsetzung des Controllingkonzeptes

Umsetzung Vertrieb

- | Schulung der Anwender in Bezug auf FP-Software
- | Vertriebliches Training Basisgespräch
- | Vertriebliches Training Finanzplan
- | Coaching der Berater
- | Durchführung erster Finanzplanungen und Sammeln von Erfahrungen

Review

- | Ganzheitliche Reviews und Berücksichtigung der Ergebnisse in den lfd. Trainings
- | Ggf. Anpassung der Ergebnisse aus den vorangegangenen Projektphasen



- n Ziele & Zielkunden
 - n Klärung der Ausgangssituation (Stärken- / Schwächenanalyse)
 - n Definition von Zielen und daraus resultierenden Zielkunden

- n Prozesse & Werkzeuge (Kernelement für den erfolgreichen Einsatz)
 - n Analyse bisheriger Beratungs- und Verkaufsprozesse
 - n Konkrete Festlegung des neuen Finanzplanungsprozesses
 - n Erarbeitung passender Unterstützungsinstrumente (Datenerhebungsbögen, Visualisierungshilfen, Checklisten etc.)

- n Steuerung und Controlling
 - n Integration der Finanzplanung in das Zielsystem der Sparkasse
 - n Erarbeitung Controllingkonzept für die Finanzplanung



- n Vertriebliche Administration und technische Umsetzung
 - n Fachliche Festlegung von Musterportfolios, Renditen, Risikogrößen, Liquiditätsstrukturen, Soll-Absicherungen, Produktempfehlungen etc.
 - n Technische Umsetzung in der Software

- n Training und Coaching - Akzeptanz und Erfolg
 - n Vernetzung von Software- und Vertriebstrainings
 - n Umsetzung des Führungs- und Coachingkonzeptes

- n Reviews – Erfahrungen aufnehmen und analysieren
 - n Erste Erfahrungen decken zusätzliche Erfolgspotenziale auf
 - n Durchführung von Maßnahmen zur Hebung dieser Potenziale