

update.financial

Vermögensstrukturierung light

Anforderungen an die Anlageberatung im Privatkundengeschäft

Mit der Finanz- und Wirtschaftskrise entstand einer der größten Vertrauensverluste bei den Anlegern, den es je gegeben hat. Neben diesem Vertrauensverlust in die Beratung führt vor allem fehlendes Wissen der Kunden über Finanzthemen zu großer Verunsicherung. Wird in den Individualkunden- und Private-Banking-Segmenten diesen Bedenken durch eine hochwertige und individuelle Beratung softwaregestützt entgegengewirkt, so stellt sich insbesondere im reinen Privatkundengeschäft die Rückgewinnung des Kundenvertrauens als eine riesige Herausforderung dar.

Anlageberatungen im Privatkundengeschäft müssen möglichst effizient durchgeführt werden können. Dies setzt eine schnelle und einfache Realisierung voraus. Gleichzeitig aber erwartet der Kunde eine qualitativ hochwertige Beratungsleistung, die sein Vertrauen in die Beratung stärkt.

Product sheet | Quick Check

- » Schnelle und einfache Anlageberatung im Privatkundengeschäft mit den Vorteilen einer Finanzplanungsanwendung
- » Darstellung der finanziellen Situation des Kunden anhand der in OSPlus hinterlegten Produkte und Bestände
- » Dokumentation der Handlungsempfehlungen auf Anlageklassenebene
- » Steigerung der Umsatzpotenziale
- » Minimierung der Haftungsrisiken aus Falschberatungen

[Überlegen](#) | [Unterbrechen](#) | [Drucken](#) | [Info](#) | [Hilfe](#)

VS - Personen
Herr Dr. Joachim Kunde
> Personen
↻
Zurück
Weiter

Personen

Auswahl	Person	Rolle
<input type="radio"/>	Familienverbund - --	
<input checked="" type="checkbox"/>	Kunde, Herr Dr. Joachim	Ehepartner
<input checked="" type="checkbox"/>	Kunde, Eheleute Joachim und Anna	Gemeinschaftskunde
<input checked="" type="checkbox"/>	Kunde, Frau Anna	Ehepartner
<input type="radio"/>	Kunde, Herr Dr. Joachim	

Segmentauswahl

Kunden-/Beratersegment *

↻
↻

Speichern
Verwerfen

Einfache Kunden- und Verbundauswahl

Update

Product sheet update.financial

Vermögensstrukturierung light

Um solche Anforderungen erfolgreich umsetzen zu können, bedarf es einer IT-Unterstützung für den Berater, damit dieser sich einerseits optimal, flexibel und schnell auf ein Kundengespräch vorbereiten kann, und um andererseits Analysen und Empfehlungen für den Kunden vornehmen zu können.

Worauf kommt es bei einer Softwarelösung, die eine Anlageberatung im Privatkundengeschäft effizient unterstützen soll, an?

Der Dreh- und Angelpunkt ist die einfache Bedienung und die schnelle Erstellung eines Beratungsergebnisses. Um das zu gewährleisten, ist eine integrierte Datenversorgung notwendig. Schon vor dem Gespräch muss per Knopfdruck eine erste Darstellung der Finanzsituation des Kunden geliefert und in eine Analyse eingebunden werden können. Wichtig sind hierbei die Aktualität der unterschiedlichen Informationen, wie Bestände und Kurse.

Die Analyse muss zudem an die institutsweit geltenden Parameter angebunden und entsprechend administriert werden können. Nur so können die manuellen Eingaben des Beraters auf ein Minimum beschränkt und damit den Anforderungen an Schnelligkeit und Einfachheit der Beratungsleistung

gerecht werden. Um eine 100%ige, nahtlose Einbindung in die Vertriebsprozesse zu gewährleisten, ist eine OSPlus-Integration notwendig.

Entscheidend ist aber vor allem die Beratungsdokumentation. Sie sollte dem Kunden auf wenigen Seiten eine grafisch untermauerte Analyse bereitstellen, welche logisch und zielführend konkrete Handlungsempfehlungen aufzeigt. Diese Dokumentation muss leicht erzeugbar sein und jedem Kunden den gleichen Standard an Inhalt, Grafiken und Layout bieten. Eine Historisierung der Beratungsdokumentation ist aus Compliance-Gründen unumgänglich.

Vermögensstrukturierung für das Privatkundengeschäft

Der in OSPlus integrierte, ganzheitliche Finanzplan „Vermögensstrukturierung“ von update ist seit Jahren ein fester Bestandteil der Beratung im Individualkunden- und Private-Banking-Segment. Der erfolgreich genutzte Beratungsansatz der „Vermögensstrukturierung“ wurde entsprechend den oben genannten Anforderungen für das Privatkundengeschäft adaptiert.

Die in OSPlus integrierte „Vermögensstrukturierung light“ bietet durch wenige Eingaben in kürzester Zeit ein Ergebnis, das die Erwartungen an die Anlageberatung für das Geschäftsfeld Privatkunden mehr als erfüllt.

Die aktuelle finanzielle Situation des Kunden wird anhand der in OSPlus hinterlegten Produkte und Bestände dargestellt. Im Gespräch erhält der Berater wichtige Informationen zum Risikoprofil des Kunden, die er durch wenige Eingaben in die Anwendung übertragen kann. Unter Verwendung des so entstehenden individuellen Risikoprofils wird die Kundensituation einem rendite- und risikooptimierten Musterportfolio gegenübergestellt, um konkrete Handlungsempfehlungen auf Anlageklassenebene zu erhalten. Gleichzeitig werden die Ergebnisse in einer professionellen Kundendokumentation zusammengefasst. Das OSPlus-Modul „Produktverkauf“ kann angebunden werden, um eine vordefinierte Produktpalette zu nutzen.

Der Beratungsprozess mit der „Vermögensstrukturierung light“ beginnt und endet somit in OSPlus. Die vollständige Integration der Kundenkontaktanlagen gewährleistet eine reibungslose Steuerung der künftigen Aktivitätenplanung.

Nutzen des Finanzplans im Detail

Aufgrund der OSP-Integration werden bei jedem Anwendungsstart alle Produkte und Wertpapiere eines Kunden mit den aktuellen Bestandsdaten aus OSPlus geladen. Dabei werden sämtliche Produkte aus Institutsbeständen ebenso genutzt wie auch die Verbundpartnerprodukte der Deka, der LBS oder des jeweiligen Versicherungspartners. Zielführend werden diese Informationen in Anlageklassen überführt.

So wird es dem Berater ermöglicht, schnell einen Gesamtüberblick über das Finanzver-

	Saldo	Anteil	Status	Fällig am	Aktionen
Geldvermögen	138.500,00	100,00%			
Aktien-/Fonds (Spezial)	4.500,00	3,25%			
Arikkdeka	4.500,00	3,25%	GB		
Kapitalversicherungen	10.000,00	7,22%			
Kapitallebensversicherung	10.000,00	7,22%	VB	31.12.2018	
Liquidität / kurzfr. Anlagen	119.000,00	85,92%			
Spareinl.-ges. Kund.	67.500,00	48,74%	GB		
Tages- / Termingeld	45.000,00	32,49%	GB		
Giro Basic	6.500,00	4,69%	GB		
Renten / lfr. Spareinlagen	5.000,00	3,61%			
Bundesschatzbrief	5.000,00	3,61%	GB		

G - Gesamtbesteuerung (Erwerb ab 1.1.2009), K - Kursgewinne steuerfrei (Erwerb bis 31.12.2008), V = Verkaufssperre, B = Berücksichtigen

Übersichtliche Darstellung des Finanzvermögens

mögen seines Kunden zu erhalten. Während des Beratungsgesprächs können neu hinzugewonnene Informationen über Wettbewerbsprodukte mittels der „Vermögensstrukturierung light“ ebenfalls erfasst werden. Aufgrund der Integration in OSPlus erfolgt durch die Anwendung eine direkte Erfassung in dem Dialog Fremdprodukte (generisches Konstrukt).

Bei der „Vermögensstrukturierung light“ werden die Risikoklasse des Kunden und sein Anlagehorizont in nur zwei Schritten erfasst. Bei Bedarf kann auch die Abgeltungssteuer Berücksichtigung finden.

Als Ergebnis erhält der Anwender Handlungsempfehlungen auf Anlageklassenebene, die bei Bedarf mit konkreten Produktempfehlungen hinterlegt werden können. In der Kundendokumentation werden dem Berater softwaregestützt alle wesentlichen Informationen zum Analyseergebnis inklusive der Handlungsempfehlungen und Beraterhinweise zusammengestellt.

Die Kundendokumentation dient nicht nur der Erfüllung von regulatorischen Anforderungen, sondern auch, um den Kunden die Ergebnisse und Empfehlungen mittels grafischer Darstellung anschaulicher zu machen. Die Beratungsdokumentation wird automatisch in OSPlus gespeichert.

Nach Beenden der Beratung kann OSP die Handlungsempfehlungen auf Anlageklassenebene aus der „Vermögensstrukturierung light“ übernehmen und konkrete Produktvorschläge aus den Produkten des Moduls Produktverkauf nach institutsindividueller Vorbelegung vornehmen.

Kundenerwartungen werden erfüllt

Der Kunde interagiert mit dem Berater: Informationen werden ausgetauscht und eine individuelle Konzeption erstellt. Die Kundendokumentation wird als Grundlage im folgenden Anlagegespräch mit dem

Risikoangaben

Risikotragfähigkeit: hoch
 (Lebensumstände) *
 persönliche Risikoeinstellung *: Chance
 Sparerpauschbetrag *: 801,-

Vermögen

Gesamtvermögen brutto: 51.000,00
 geplanter Anteil kurzfristig: 5.000,00 (max.: 41.000,00)
 geplanter Anteil mittelfristig: 6.000,00
 geplanter Anteil langfristig: 40.000,00 (min.: 0,00)

Speichern Verwerfen

Darstellung des Risikoprofils

Kunden genutzt. Mit ihrer Unterstützung wird dem Kunden verdeutlicht, dass die Empfehlungen auf seinen persönlichen Angaben und Vermögenswerten basieren – und somit seine individuelle Situation widerspiegeln.

Die in der Dokumentation enthaltenen Erläuterungen und Grafiken sind logisch aufgebaut und stellen eine übersichtliche und treffende Ableitung der Handlungsempfehlungen dar. Die Kundendokumentation als Gesprächsgrundlage für

Folgetermine kann der Grundstein für eine nachhaltige Kundenbeziehung sein.

Mittels dieser professionellen Methode – vom ersten Gespräch über die Analyse der Finanzsituation bis hin zur Handlungsempfehlung - kann das Kundenvertrauen in die Anlageberatung (wieder-)gewonnen werden.

Berechnungsergebnis

Anlageklasse	Verkaufsempfehlung	Kaufempfehlung
Liquidität / kurzfr. Anlagen	26.500,00	
Renten / lfr. Spareinlagen	2.200,00	
Aktien/-fonds (Standard)		23.200,00
Aktien/-fonds (Spezial)		5.500,00

Handlungsempfehlung auf Anlageklassenebene

Handlungsempfehlung auf Anlageklassenebene

Vorteile einer standardisierten Anlageberatung für Berater und Institut

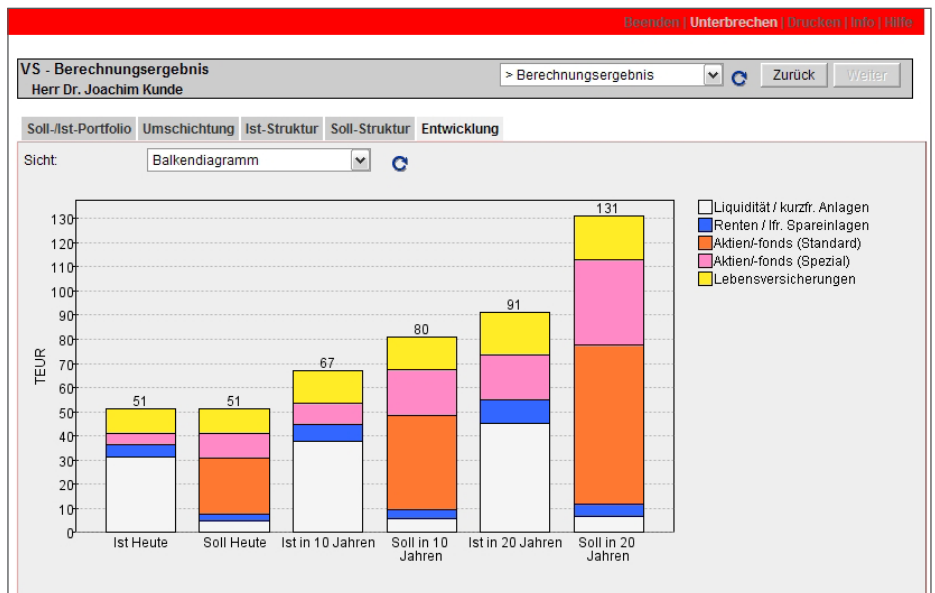
Dem Kunden wird der Nutzen der Beratung ersichtlich und transparent dargestellt. Das ermöglicht dem Berater, wichtige Informationen insbesondere zu Vermögens- und Vorsorgeprodukten beim Wettbewerb zu erhalten. Diese wertvollen Informationen über die finanziellen Verhältnisse und die Ziele und Wünsche des Kunden können so einfach gewonnen werden.

Die „Vermögensstrukturierung light“ bietet die Vorteile einer Finanzplanungsanwendung für das Individualkunden- und Private-Banking-Segment mit deutlich geringerem Aufwand für den Anwender. Durch institutsweite einheitlich geltende Standards wird die Beratung im Privatkundengeschäft dadurch effizienter und qualitativ wertvoller. So bleibt mehr Zeit für den Vertrieb und Raum für neue Umsatzpotenziale.

Durch den softwaregestützten Beratungsansatz erreichen Sie eine Minimierung der Haftungsrisiken durch Einhaltung regulatorischer Vorgaben. In der Kundendokumentation wird das Analyseergebnis transparent und nachvollziehbar dargestellt und notwendige Handlungsempfehlungen werden beschrieben. Durch die revisionsichere Historisierung der Kundendokumentation kann auf frühere Ergebnisse und deren Hintergründe zugegriffen werden.

Mit Hilfe der „Vermögensstrukturierung light“ können Sie effizient Cross- und

Up-Selling-Potenziale identifizieren und damit Vertriebspotenziale erhöhen. Durch eine in sich logisch aufgebaute und nachvollziehbare Präsentation der Ergebnisse schaffen Sie es damit, den Absatz im Anlage- und Vorsorgebereich zu steigern.



Entwicklung des Vermögens

Headquarters update software AG

Operngasse 17-21
A-1040 Vienna
Austria

tel.: +43/1/878 55-0
fax: +43/1/878 55-220
mail: info@update.com

copyright 2010 | update software AG

Alle in diesem Dokument genannten Firmennamen und Produktnamen sind unter Umständen geschützte Warenzeichen der jeweiligen Rechtsinhaber. Die in diesem Dokument enthaltenen Informationen können ohne vorherige Ankündigung jederzeit nach Bedarf geändert werden und dürfen ohne die vorherige schriftliche Zustimmung von update software AG weder zum Teil noch zur Gänze in irgendeiner Form wiedergegeben oder übertragen werden. update software AG lehnt jede Haftung für Vollständigkeit der in diesem Dokument enthaltenen Informationen ab.