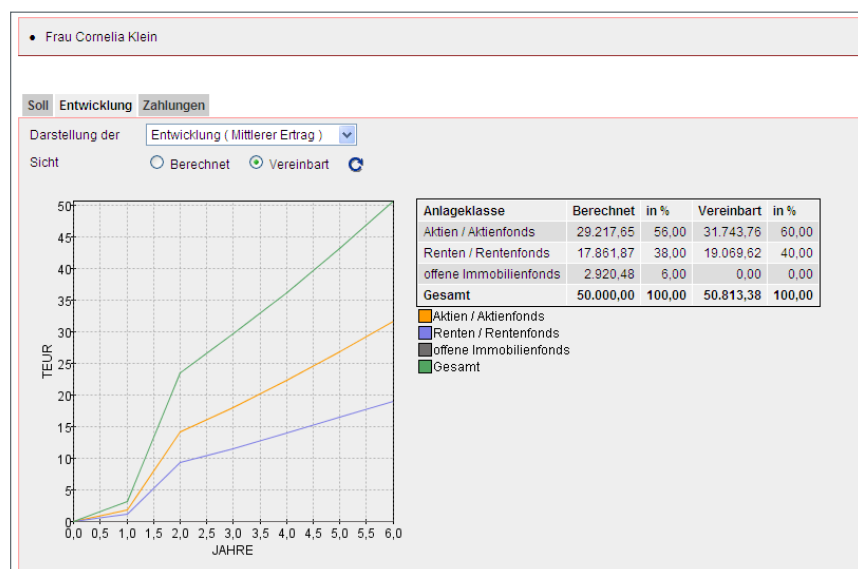


# Finanzplan Vermögensaufbauplanung

Softwaregestützte Kundenberatung  
zur Optimierung der Vermögensbildung

Vermögensaufbauplanung – eine chancenreiche Anwendung

Neben der Realisierung bestimmter Wünsche und Ziele tritt beim Vermögensaufbau immer mehr der Aspekt der Altersvorsorge in den Vordergrund. Für eine fundierte, systematische Vermögensaufbauplanung (VAP) sind einerseits die Kundenziele und andererseits die persönliche Situation des Kunden ausschlaggebend. Faktoren wie Lebensphase und Risikoeinstellung sowie Anspardauer, Vermögensziel und steuerliche Faktoren sind dabei einzubeziehen. Gerade auch vor dem Hintergrund vieler junger aufstrebender Potenzialkunden im



Die Entwicklung der Assetklassen wird grafisch ansprechend dargestellt. Neben dem mittleren Ertrag können die Streubreiten der Renditen bezogen auf die einzelnen Assetklassen eingesehen werden.

## Quick Check

- » Effizienter und einfacher Einstieg in die Finanzplanung
- » Einfaches und schnelles Werkzeug zur Visualisierung von Vermögensbildungsprozessen
- » Kombination regelmäßiger Sparprozesse mit Einmal- und Sonderzahlungen
- » Konstante Generierung von fresh money
- » Akquisition junger Potenzialkunden

# Update

# Finanzplan Vermögensaufbauplanung

## „Die Beratung wird strukturiert, Vermögensaufbauprozesse systematisch und transparent dargestellt.“

Bereich des Segments der vermögenden Privatkunden gewinnt dieser Themenbereich auch hier zunehmend an Bedeutung. Chancenreich ist diese Anwendung vor allem deshalb, weil sämtliche kundenindividuellen Aspekte in die Planung des Vermögensaufbaues einbezogen und analysiert werden. Darüber hinaus bietet die Integration der Anwendung VAP in gegebene Plattformen der Vertriebsunterstützung die Möglichkeit, Synergien für die Stärkung des Vertriebs zu nutzen.

### Leistungsspektrum der Finanzplanungsanwendung Vermögensaufbauplanung

Beim Start der Anwendung aus dem führenden CRM-System werden alle für die Beratung relevanten Kundeninformationen angezeigt. Diese Basisdaten werden im Gespräch mit dem Kunden um spezifische Aspekte der Vermögensaufbauplanung ergänzt, wie z.B. Zielkapital oder monatlicher Ansparbetrag, Zahlungs-

rhythmus, unregelmäßige Sparbeträge und Risikoneigung für die Kapitalbildung. Mit neuester Technologie wird der Berater durch eine einfach zu bedienende und grafisch ansprechende Oberfläche geführt.

Hierdurch ist es z.B. auch möglich, dem Kunden am Bildschirm verschiedene Szenarien der Ansparentwicklung aufzuzeigen. Anschließend erfolgt die Berechnung des Ansparportfolios unter Berücksichtigung dieser Kundenwünsche. Dabei wird die monatliche Soll-Sparrate, differenziert nach Assetklassen, in der Ergebnisdarstellung unter Berücksichtigung steuerlicher Aspekte ausgewiesen.

Die Vorteile der Vermögensaufbauplanung auf einen Blick:

- » Die Vermögensaufbauplanung ist ein einfaches Werkzeug zur Optimierung und Visualisierung von Vermögensbildungsprozessen
- » Dem Bedarf der Vermögensbildung wird mit dieser Finanzplanungsanwendung qualitativ hochwertig entsprochen
- » Neben den regelmäßigen Sparraten können auch Einmalzahlungen und unregelmäßige Sparbeiträge in den Vermögensaufbauprozess integriert werden
- » Der Kunde erhält als Mehrwert einen grafisch überzeugenden Finanzplan mit konkreten Handlungsvorschlägen
- » Mit der Vermögensaufbauplanung wird auch bereits ein erster Schritt

VAP - Berechnungsergebnis						
> Berechnungsergebnis						Zurück Weiter
• Frau Cornelia Klein						
Soll Entwicklung Zahlungen						
	Berechnete Raten		Festgesetzte Raten		Raten für das Jahr:	
	Summe	Anteil in %	Summe	Anteil in %	1	
Rate Aktien / Aktienfonds	135,61	56,00	150,00	60,00		150,00
Rate Renten / Rentenfonds	92,02	38,00	100,00	40,00		100,00
Rate offene Immobilienfonds	14,53	6,00	0,00	0,00		0,00
<b>Gesamt</b>	<b>242,16</b>	<b>100,00</b>	<b>250,00</b>	<b>100,00</b>		<b>250,00</b>
	Berechnete Rendite		Festgesetzte Rendite			
Rendite Aktien / Aktienfonds		7,0000		7,0000		
Rendite Renten / Rentenfonds		4,0000		4,0000		
Rendite offene Immobilienfonds		5,0000		5,0000		
<b>Endvermögen</b>		<b>50.000,00</b>		<b>50.813,38</b>		

Im Ergebnis wird der Vermögensaufbauprozess auf Assetklassenebene dargestellt. Der Berater hat die Möglichkeit das Ergebnis individuell an die Bedürfnisse des Kunden anzupassen.

in Richtung Altersvorsorgeberatung getan, indem dem Kunden durch einfache Klicks im Rahmen der Optimierung die Angst vor großen Beträgen genommen wird

- » Die Anwendung ermöglicht die Umsetzung der zielgerichteten Beratung unter Integration von Software und Vertriebsprozessen. Sie führt zu hoher Kundenzufriedenheit und äußert sich dies in nachweisbaren Verkaufserfolgen und damit in einer Steigerung der Deckungsbeiträge für Ihr Haus.

### Integration in bestehende CRM-Systeme

Neben der deutlich erzielbaren qualitativen Verbesserung der Kundenberatung bietet diese Anwendung aufgrund der technischen Integration in bestehende CRM Systeme besondere Vorteile.

Die Funktionen der Finanzplanung zur Vermögensaufbauplanung sind mit dem im Haus bestehenden CRM-System eng verzahnt. Alle Daten zum Kunden werden so weit wie möglich im führenden Basis-CRM-System vorgehalten. Somit wird eine doppelte Datenhaltung vermieden. Die für den Kunden erarbeiteten Handlungsergebnisse werden an das führende CRM-System übergeben und können so für die Fortführung, Umsetzung und Kontrolle des Akquisitionsprozesses genutzt werden.

Des Weiteren findet eine Verzahnung mit dem Aufgabensystem des Basis-CRM-Systems statt. Weiterhin erfolgt eine Verknüpfung des Vertriebsprozesses mit anderen Beratungsanwendungen. Auch eine direkte Auswertbarkeit des Vertriebs-erfolges auf Knopfdruck ist möglich. Erzielt werden somit überzeugende Prozess- und Produktivitätsvorteile.

### Einbindung in das vertriebliche Gesamtkonzept

Für eine Erhöhung des Vertriebs-erfolges ist die Software zwar eine notwendige, aber nicht allein ausreichende Voraussetzung. Die Einbindung in ein vertriebliches Gesamtkonzept ist unabdingbar. Die Verknüpfung der technischen Möglichkeiten mit den Aspekten Mitarbeiterverhalten und -führung, Controlling sowie Prozessdenken sind entscheidende Faktoren für den erfolgreichen Einsatz. Aus

diesem Grund hat update ein spezielles Implementierungskonzept entwickelt, das all diese Punkte berücksichtigt.

#### 1. Stufe (Kick-Off)

Kick-Off-Veranstaltung mit dem Management für den Privatkundenvertrieb zur Präsentation der Möglichkeiten und Chancen der Finanzplanungsanwendung sowie zur Evaluierung und Abstimmung von Zielen und Handlungsnotwendigkeiten.

#### 2. Stufe (Workshops)

Workshops zur Abstimmung und Optimierung der wesentlichen Handlungsfelder. Dazu zählen Definition der Zielkunden, der Beratungs- und Betreuungsprozesse, Anpassung des Steuerungssystems sowie die Konzeption der Qualifizierungsaktivitäten.

#### 3. Stufe (Training)

Durchführung der Schulungs- und Trainingsmaßnahmen für Mitarbeiter und Führungskräfte gemäß zuvor erarbeitetem Schulungskonzept. Ggf. Anwendung vernetzter Schulungs- und Trainingsmaßnahmen durch Verbindung von Vertriebs-/ Verkaufstraining und Anwendungsschulung.

#### 4. Stufe (Review)

Regelmäßige Review-Sitzungen zur Beurteilung von Verlauf und Ergebnissen des Beratungskonzeptes der Finanzplanung, ggf. Veranlassung der Nachjustierung.

VAP - Zahlungsstruktur > Zahlungsstruktur

• Frau Cornelia Klein

**Sparmodell**

Zielkapital

Gewünschte Sparrate

Dynamisierung in % p.a.

Zahlungsrhythmus

Realisierung in Jahren (Laufzeit)

**Sonderzahlungen**

Betrag	Datum des Zuflusses	Bemerkung	Aktionen
1.500,00	November / 2009	Tantiemen	
15.000,00	Mai / 2010	Wertpapierfälligkeit	
1.500,00	November / 2010	Tantiemen	
1.500,00	November / 2011	Tantiemen	
1.500,00	November / 2012	Tantiemen	

[<] [1/2] [next] [8 Einträge]

Neben einer Dynamisierung und der Auswahl des Sparmodells und des Zahlungsrhythmus können Sonderzahlungen (z.B. Tantiemen und Fälligkeiten) in den Ansparprozess einfließen.

#### **update sales GmbH**

Operngasse 17-21  
1040 Wien  
Austria

tel.: +43/1/878 55-0  
fax: +43/1/878 55-200  
mail: info.at@update.com

#### **update software Germany GmbH**

Darmstädter Landstraße 125  
60598 Frankfurt  
Germany

tel.: +49/69/427231-0  
fax: +49/69/427231-200  
mail: info.de@update.com

#### **update software Switzerland GmbH**

Wyssgasse 6  
8004 Zürich  
Switzerland

tel.: +41/44/744 30 60  
fax: +41/44/744 30 61  
mail: info.ch@update.com

#### **update software Benelux B.V.**

Herikerbergweg 284  
1101 CT Amsterdam  
The Netherlands

tel.: +31/20/311 8000  
fax: +31/20/311 8001  
mail: info.nl@update.com

#### **update software s.r.o.**

Tomanova 6  
613 00 Brno  
Czech Republic

tel.: +420/5/45 42 28 11  
fax: +420/5/45 42 28 18  
mail: info.cz@update.com

#### **update software Magyarország Kft.**

Dorottya u. 1.  
1051 Budapest  
Hungary

tel.: +36/1/266 72 10  
fax: +36/1/266 72 83  
mail: info.hu@update.com

#### **update CRM Sp. z o.o.**

ul. Bukowinska 22B  
02-703 Warszawa  
Poland

tel.: +48/22/380 16 00  
fax: +48/22/380 16 01  
mail: info.pl@update.com

#### **update software France S.A.R.L.**

7 rue du Général Foy  
75008 Paris  
France

tel.: +33/1/40 90 31 70  
fax: +33/1/40 90 31 01  
mail: info.fr@update.com

#### **update Life Sciences International GmbH**

Landsberger Straße 110  
80339 München  
Germany

tel.: +49/89/890213 10  
fax: +49/89/890213 55  
mail: info.lsi@update.com

#### **update CRM Inc.**

103 Carnegie Center, Suite 300  
Princeton, NJ 08540  
USA

tel.: +1/609/955 33 39  
mail: info.us@update.com

#### **update Financial Services International GmbH**

Bahnstraße 67  
50858 Köln  
Germany

tel.: +49/2234/40 74 0  
fax: +49/2234/40 74 80  
mail: info.fsi@update.com

**[www.update.com](http://www.update.com)**

## **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.