

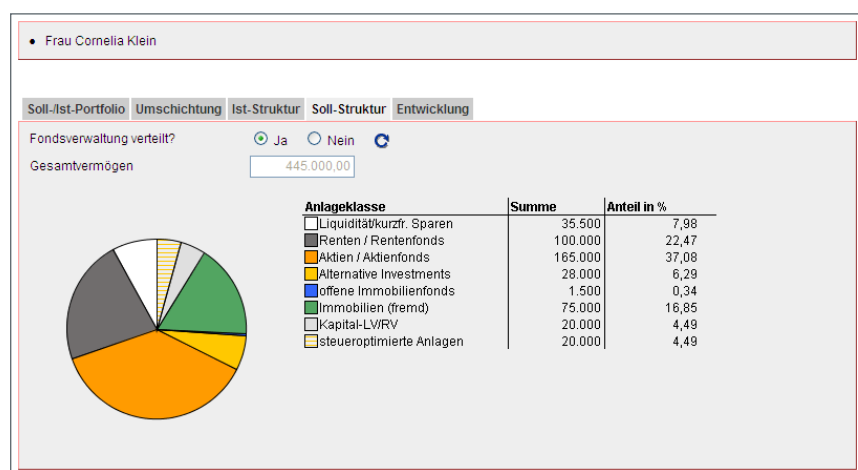
Finanzplan Vermögensstrukturierung

Softwaregestützte Kundenberatung
zur optimalen Vermögensstruktur

Erträge steigern und Kundenbeziehungen sichern

Das Segment der vermögenden Kunden bedarf einer besonderen Betreuung. Grund dafür sind überproportionale Vermögensbestände, die diese Kunden auf sich vereinen sowie das Ertragspotenzial, das in diesem Segment vorhanden ist. Der Schlüssel für die erfolgreiche Kundenbetreuung zur Sicherung der Kundenbindung und zur Hebung weiterer Ertragspotenziale in diesem Segment besteht in der ganzheitlichen und bedarfsorientierten Kundenbetreuung mit dem Ansatz der Finanzplanung.

Auf der Grundlage erstmaliger Strategiegelgespräche und laufender Betreuungskontakte erfolgt in strukturierter Form die Gesprächsführung mit dem Kunden. Ziel ist der Ausbau des Vertrauensverhältnisses, um auf dieser Basis vollständige Informationen über Vermögensbestände des Kunden zu erhalten sowie Informationen über Risikoeinstellungen und persönliche Finanzplanungen zu erlangen. Mit dieser Kenntnis wird



Das Ergebnis der Vermögensstrukturierung wird auf Assetklassenebene grafisch visualisiert.

Quick Check

- » Professionelle Darstellung des aktuellen Vermögens auf der Ebene von Assetklassen
- » Einbeziehung von Immobilien, Beteiligungen, Versicherungen und anderer frei definierbarer Anlageklassen
- » Parametrisierbare Entscheidungslogik zur Generierung konkreter Handlungsempfehlungen
- » Automatisierte Berechnung von Vor- und Nachsteuerrenditen
- » Flexibler und grafisch stark unterstützter Kundenoutput

Update

Finanzplan Vermögensstrukturierung

„Ganzheitliche Beratung mit Finanzplanung führt zu einem Mehrwert für den Kunden sowie zu einer deutlichen Ertragssteigerung.“

die kundenindividuelle Finanzplanung zur Vermögensstrukturierung vorgenommen.

Der Einsatz einer Beratungssoftware, die auf die speziellen Erfordernisse des komplexen Themas „Vermögensstrukturierung“ zugeschnitten ist, ist unabdingbar, um die in diesem Geschäftsfeld vorhandenen Vertriebspotenziale besser zu nutzen. Nur mit IT-Unterstützung ist es möglich, Kundeninformationen so zu verarbeiten, dass damit komplexe Berechnungen möglich sind und eine nachhaltige Dokumentation erzeugt wird, die zu jedem späteren Zeitpunkt reproduziert werden kann. Die Software spiegelt durch die entsprechende Administration die institutsindividuellen Bedürfnisse so wider, dass dabei ihre eigene Finanzplanung erzeugt wird.

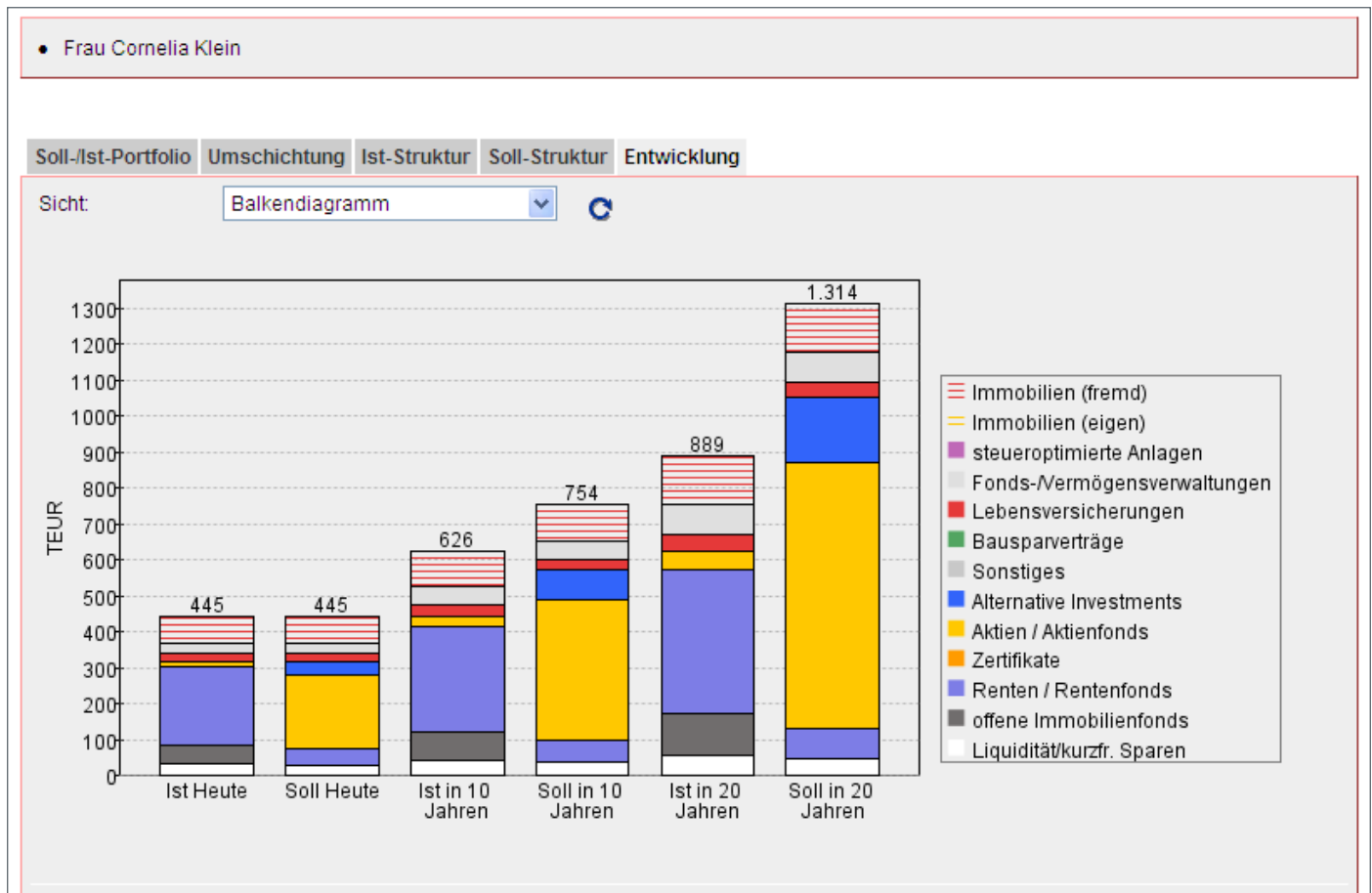
Leistungsspektrum der Finanzplanungsanwendung Vermögensstrukturierung

Mit der „Vermögensstrukturierung“ werden alle Aspekte einer Vermögensstrukturanalyse systematisch angesprochen. Die Software erleichtert die Strukturierung des Beratungsgesprächs und stellt sicher, dass kein Aspekt außer Acht gelassen wird. Durch eine einfach zu bedienende Oberfläche und durch die strukturierte Benutzerführung werden komplexe Sachverhalte effektiv und nachvollziehbar dargestellt. Zunächst wird durch Aufnahme sämtlicher Vermögenswerte des Kunden bzw. Kundenverbundes eine ganzheitliche Betrachtung ermöglicht. Es folgt die Auflistung und Bewertung des Immobilienvermögens, die Erfassung der Verbindlichkeiten und die Berücksichtigung der Lebensumstände und Risikoeinstellung.

Des Weiteren findet der Anlagehorizont des Kunden Berücksichtigung. Die optimale Vermögensstruktur des Kunden wird auf Basis parametrisierbarer Entscheidungslogiken berechnet. Der Kunde erhält zum Verbleib eine individuelle, hochwertige Dokumentation in Papierform, die alle zuvor betrachteten Informationen bündelt.

Die Vorteile der Vermögensstrukturierung auf einen Blick:

- » Der Kundenbetreuer erhält professionelle Unterstützung für die bedarfsgerechte, ganzheitliche Beratung seiner vermögenden Privatkunden im Themenfeld „Vermögensstrukturierung“.
- » Die derzeitige Situation des Kunden wird berücksichtigt, d.h. seine aktuelle



Im Ergebnis der Vermögensstrukturierung wird das Ist- und Soll-Portfolio zeitbezogen dargestellt. Hierbei wird die Entwicklung der Assets mit institutsindividuellen Zinssätzen berechnet.

„Eine Ergebnisdarstellung auf Assetklassenebene ermöglicht eine produktunabhängige Beratung.“

Vermögensstruktur, Lebensphase und Risikoeinstellung sowie seine steuerliche Situation fließen in die Berechnungen ein.

- » Die Vermögensstrukturierung prognostiziert Vermögensentwicklungen und generiert individuell auf den Kunden zugeschnittene Handlungsempfehlungen auf Basis institutsindividueller Parameter.
- » Die Kundenmappe als Ergebnis der Berechnungen aus der Vermögensstrukturierung dient als Grundlage für die weitere Beratung des Kunden. Sie kann institutsindividuell administriert werden und dokumentiert die hochwertige Beratung.
- » Der Finanzplan „Vermögensstrukturierung“ 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.

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 Vermögensstrukturierung sind mit dem im Haus bestehenden CRM-System eng verzahnt. Alle Daten zum Kunden, insbesondere die Informationen zu Wettbewerberprodukten, 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, sodass der Berater in Zukunft an die Fälligkeiten von Wettbewerberprodukten erinnert wird. Außerdem kann

eine Verknüpfung des Vertriebsprozesses mit anderen Beratungsanwendungen erfolgen. 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)

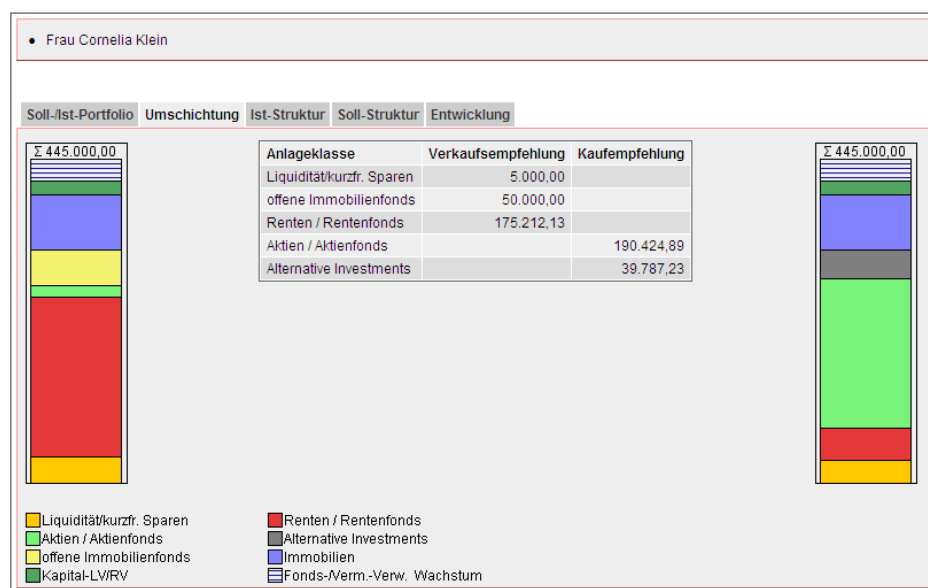
Workshops zur Abstimmung und Optimierung der wesentlichen Handlungsfelder. Dazu zählen Definition der Zielkunden, der Beratungs- und Betreuungsprozesse, Anpassung des Steuerungssystems sowie die Konzeption der Qualifizierungsaktivitäten.

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.



Umschichtungsempfehlungen auf Assetklassenebene werden klar und transparent dargestellt. Grafiken verdeutlichen die Veränderung der Vermögensstruktur zwischen aktuellem und zukünftigen Portfolio

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

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.