

Financial Planning Suite

Phase 1

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

In der letzten Ausgabe des finEST planner report wurde ein Konzept für die Unterstützung von Finanzplanung vom Retailbereich bis hin zum Private Banking vorgestellt, die Financial Planning Suite.

Schlagworte:

- **Expressberatung**
- **Eingabe-Assistent**
- **Automatische Analyse**
- **Kurz-Expertise**

Dieses softwaregestützte Konzept funktioniert in drei Phasen:

Phase 1: Erfassung und Beratung im Retailbereich mit einer Expressberatung

Phase 2: Analyse der in Phase 1 eingegebenen Daten und Filterung nach festgelegten Kriterien

Phase 3: Optimierung mit einer Professionalberatung, individualisierter Expertise und persönlicher Präsentation der Ergebnisse.

In dieser Ausgabe erläutern wir im Detail die Phase 1 „Expressberatung“. In den nächsten zwei Ausgaben folgen ausführliche Beschreibungen der Phasen 2 und 3.

Expressberatung im Retailbereich

Bislang ist der Einsatz der Finanzplanung im Retailbereich nicht lohnend. Der hohe Zeitaufwand zur Datenerfassung, Analyse und Bewertung des Status Quo und die Erstellung einer individuellen Dokumentation des Beratungsprozesses sind sehr kostenintensiv und müsste den Kunden mit Preisen von mehreren tausend Euro berechnet werden. Dies ist jedoch am Markt nicht durchsetzbar. Deshalb erfolgt gerade im Retailbereich keinerlei

individualisierte softwaregestützte Beratung der Kunden, obwohl eine solche sicherlich zu einer höheren Kundenzufriedenheit und -bindung führen würde. Voraussetzung für eine wirtschaftlich vertretbare Beratung des gesamten Kundenkreises, der auch den Retailbereich beinhaltet, ist eine einfache und mit geringem zeitlichem Aufwand verbundene Beratung, die dennoch individuell auf den Kunden zugeschnitten ist.

*Zusammenkunft ist ein Anfang.
Zusammenhalt ist ein Fortschritt.
Zusammenarbeit ist
der Erfolg.* (Henry Ford)

Folgende Schritte können zur Reduzierung des Zeitaufwandes – und damit letztendlich der Kosten – für die Erstellung einer Standardberatung getroffen werden:

Autor + Kontakt

Michael Gschwind
GGF, CFEP
Gschwind Software GmbH

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

1. Vereinfachte Datenerfassung durch Eingabe-Assistenten und Schnittstellen
2. Automatisierte Analyse des Status Quo durch ein vorgegebenes Regelwerk
3. Vorgefertigte Dokumentationsvorlagen, die automatisiert die individuellen Daten des Kunden integrieren

Vereinfachte Datenerfassung

Eine erheblich vereinfachte Datenerfassung kann zum einen dadurch erreicht werden, dass sämtliche internen Produkte eines Kunden über Schnittstellen direkt aus den hauseigenen Systemen in die Finanzplanungssoftware übernommen werden. Zum anderen wird die Eingabe externer Produkte durch den Einsatz eines Eingabe-Assistenten stark vereinfacht. Dabei ist es in diesem Stadium ausreichend, die Einnahmen, Ausgaben und wichtigsten Vermögenswerte in kumulierter Form einzugeben.

INGABE-ASSISTENT

Einnahmen Kunde		Einnahmen Partner	
Land- und Forstwirtschaft:	0 EUR / Jahr	Land- und Forstwirtschaft:	0 EUR / Jahr
Gewerbebetrieb:	0 EUR / Jahr	Gewerbebetrieb:	0 EUR / Jahr
Selbstständig:	65.000 EUR / Jahr	Selbstständig:	0 EUR / Jahr
Nichtselbstständig:	0 EUR / Jahr	Nichtselbstständig:	24.000 EUR / Jahr
Kapitalvermögen:	12.000 EUR / Jahr	Kapitalvermögen:	0 EUR / Jahr
Vermietung und Verp.:	22.500 EUR / Jahr	Vermietung und Verp.:	0 EUR / Jahr
Sonstige Einnahmen:	0 EUR / Jahr	Sonstige Einnahmen:	2.200 EUR / Jahr

Ausgaben		Einmalige Einnahmen	
Lebensführung:	36.000 EUR / Jahr	Einnahme 1:	0 EUR
Urlaub:	5.000 EUR / Jahr	Einnahme 2:	0 EUR
Kfz-Kosten:	1.500 EUR / Jahr	Einnahme 3:	0 EUR
Miete:	0 EUR / Jahr	Einmalige Ausgaben	
Unterhaltszahlungen:	0 EUR / Jahr	Ausgabe 1:	0 EUR
Berufsausbildung:	0 EUR / Jahr	Ausgabe 2:	0 EUR
Steuerberaterkosten:	0 EUR / Jahr	Ausgabe 3:	0 EUR
Sonstige Ausgabe:	0 EUR / Jahr		

Drücken Sie F1, um Hilfe zu erhalten.

Steuer Deutschland | Planung: 01.05.2008 | NUM

Parameter wie durchschnittliche Wertzuwächse von Aktien oder Anleihen und Steigerung von Lebenshaltungskosten werden für alle Finanzpläne übereinstimmend vom Systemadministrator hinterlegt. Dadurch werden Fehleingaben minimiert, eine spezielle Ausbildung auf dem Gebiet der Finanzplanung ist für den die Daten einpflegenden Berater nicht notwendig. Es ist eine einheitliche Beratung nach den bankinternen Vorgaben gewährleistet.

SYSTEMEINSTELLUNGEN

Kundenfall passt. Dabei muss der Text durch Textmakros (In der Grafik durch {}-Klammern dargestellt) ergänzbar sein, die im Kundenfall durch die realen Zahlen ersetzt werden. Der Berater erhält mit dieser Strategie individuelle Aussagen zu seinem Kunden ohne eigenes Zutun.

Die Regeln und Bedingungen werden durch einen ausgebildeten Finanzplaner generiert und sind damit spezifisch für das beratende Institut. Das Verfahren garantiert eine individuelle Beratung mit gleichbleibender Qualität und minimiert das Haftungsrisiko.

Vorgefertigte Dokumentationsvorlagen

Aus den eingegebenen Daten wird nun eine Kurz-Expertise erstellt. Den genauen Umfang, das Layout und die enthaltenen Grafiken und Texte legt der Systemadministrator dabei einmalig für alle Berater in einer Dokumentationsvorlage fest. Dort kann er sowohl unterschiedliche Grafiken als auch Textmakros hinterlegen, die in der fertigen Expertise durch die individuellen Daten des Kunden ersetzt werden.

Außerdem muss es möglich sein, verschiedene Dokumentationsvorlagen für unterschiedliche Themenpläne zu hinterlegen und so durch die Auswahl der Vorlage auf die speziellen Anforderungen des jeweiligen Kunden einzugehen. Damit erhält jeder Kunde einen individualisierten Bericht mit der Auflistung seiner Problemfelder. Mit einem sehr geringen Zeit- und Personalaufwand ist damit für die Kunden ein erheblicher Mehrwert geschaffen worden.

Fazit:

Der Eingabe-, Analyse- und Dokumentationsvorgang ist erheblich vereinfacht und verkürzt worden. Damit ist der Kosten- und Personalaufwand soweit reduziert, dass die Beratung für jeden Kunden auch im Retailbereich durchgeführt werden kann. Dennoch erhält der Kunde durch die automatisierte Analyse und Textmakros einen individuellen Finanzcheck. Das Institut schafft damit für seine Kunden einen erheblichen Mehrwert und erreicht eine starke Kundenbindung.

Automatisierte Analyse

Nach diesen Eingaben bildet das System den Status Quo des Kunden ab und zeigt die Weiterentwicklung der nächsten Jahre in den Basisbereichen Liquidität, Vermögen, Steuern und Altersvorsorge.

Dabei werden die jeweiligen Werte auf der Grundlage des aktuellen Steuer- und Sozialrechts auch unter Berücksichtigung zukünftiger Regelungen wie der ab 2009 verabschiedeten Abgeltungssteuer berechnet.

Vom System müssen abhängig vom Kundenfall unterschiedliche finanzplanerische Aussagen generiert werden (siehe nebenstehende Grafik).

Anhand von Regeln und Bedingungen, die auf die berechneten Daten des Kunden zugehen, muss das System auswählen, welcher Text zu dem

AUTOMATISCHE ANALYSE

Bedingung 1

Laut unserer Berechnung erzielen Sie in diesem Jahr eine Liquiditätsunterdeckung von EUR 40.634. In Ihrer derzeitigen Liquiditätssituation besteht nicht die Möglichkeit weiteres Vermögen aufzubauen. Es ist notwendig Entnahmen aus Ihrem bestehenden Vermögen zu tätigen, um Ihre Ausgaben zu decken.

Bedingung 2

Laut unserer Berechnung erzielen Sie in diesem Jahr einen Liquiditätsüberschuss von EUR 67.506. Sie haben die Möglichkeit diesen Überschuss zu investieren. Um eine hohe Verfügbarkeit zu gewähren, empfehlen wir Investitionen in flexible Anlageformen (z.B. Wertpapiere).