

# Financial Planning Suite

## Phase 3

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

In den letzten Ausgaben des finEST private wealth haben wir ein Konzept zur Unterstützung von Finanzplanung vom Retailbereich bis hin zum Private Banking vorgestellt: die Financial Planning Suite.

### Schlagworte:

- Zielfestlegung
- Empfehlungsszenarien
- Wirksamkeitsanalyse
- Risikoszenarien
- Expertise der Ergebnisse

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 Kundendaten und Filterung nach festgelegten Kriterien

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

In den vorherigen Ausgaben wurde die Phase 1 und 2 detailliert beschrieben. In dieser Ausgabe erläutern wir die Phase 3 „Optimierung mit einer Professionalberatung“ im Detail.

### Der Beratungsprozess

In der Phase 1 ist eine zeitlich und wirtschaftlich vertretbare und dennoch individuelle Beratung des gesamten Kundenkreises inklusive des Retailbereiches erfolgt.

In der Phase 2 wurden alle angefertigten Finanzpläne zentral in einer Datenbank gespeichert. Durch die integrierten Filterfunktionen

konnten die Berater den Kundenstamm nach solchen Kunden durchsuchen, die einen detaillierten Beratungsbedarf haben.

*Wir leben in einer Zeit vollkommener Mittel und verworrener Ziele.* (Albert Einstein)

Die Phase 3 rundet das Konzept ab. Im Rahmen der Beratung der in Phase 2 herausgefilterten Kunden können diese ihre Wünsche und Ziele äußern. Mit diesen Angaben können nun anhand von über die in Phase 1 bereits gewonnenen Erkenntnisse hinausgehenden Auswertungen verschiedene Lösungsstrate-

## Autor + Kontakt

Michael Gschwind  
GGF, CFEP  
Gschwind Software GmbH

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

des Kunden, sind es erweiterte Auswertungen, wie beispielsweise eine Betrachtung der Risikosituation und des Risikoprofils, mit deren Hilfe zusätzliche Problemfelder aufgedeckt werden können. In der Nachfolgeplanung können im Rahmen der Simulation eines Todesfalls zum Beispiel die Folgen des plötzlichen Versterbens, wie anfallende Erbschaftsteuer oder zu zahlende Pflichtteilszahlungen, betrachtet werden.

Diese Erkenntnisse werden in einem ersten Kundengespräch besprochen. Auf Grundlage der nunmehr mit dem Kunden zu erarbeitenden persönlichen Wünsche und Ziele kann dann mit einer Optimierung der Kundensituation begonnen werden (Abb. 1).

**Abb.1: Wünsche und Ziele**

Ziel	wichtig	unwichtig	nicht relevant	Zeitpunkt	Betrag
Wie wichtig ist Ihnen die Ausbildung der Kinder?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		
Wie wichtig ist Ihnen eine eigene Immobilie?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	01.01.2010	500.000
Wie wichtig ist Ihnen eine gute Altersvorsorge?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		
Wie wichtig ist Ihnen eine gute Versorgung im Berufsunfähigkeitsfall?	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		
Wie wichtig ist Ihnen eine gute Absicherung im Todesfall?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>		
Wie wichtig ist Ihnen eine optimierte Steuerlast?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Abgeltungsteuer	
Wie wichtig ist Ihnen eine optimierte Liquidität?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		
	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		
	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		
	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		

gien durch Empfehlungsszenarien erarbeitet werden. Eine sowohl in Schrift- als auch in Präsentationsform erstellte Expertise der Ergebnisse rundet die Phase 3 ab. Phase 3 besteht somit aus den drei Schritten Zielfestlegung, Optimierung und Präsentation.

### Zielfestlegung

Die Phasen 1 und 2 haben bei den jeweiligen Kunden bereits grundsätzliche Probleme und die Notwendigkeit einer detaillierten Planung aufgedeckt. In der Phase 3 ist nun eine genauere Problemanalyse möglich. Im „Normalfall“, also der momentanen Finanzsituation

### Optimierung

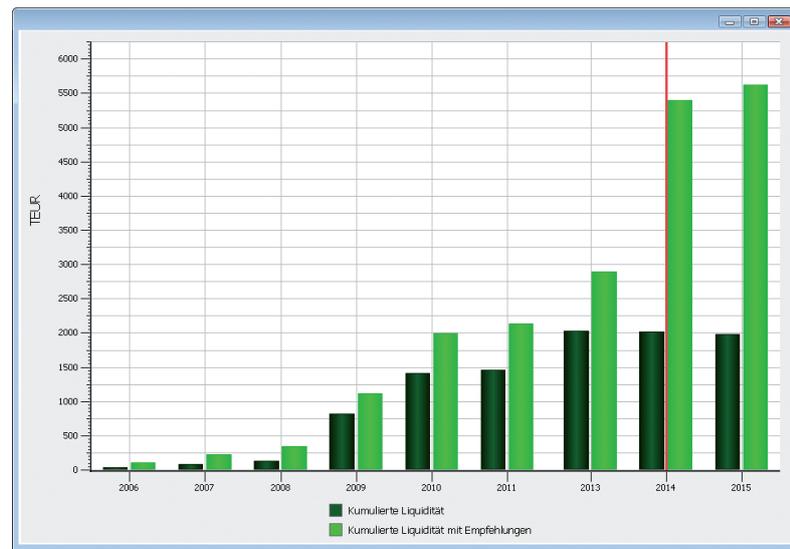
Zur Erreichung der definierten Wünsche und Ziele werden Lösungsstrategien in Form von Empfehlungsszenarien erarbeitet. Der Berater simuliert beispielsweise durch Empfehlungen den Verkauf eines Bestandwertes und baut eine weitere Empfehlung ein, um einen anderen Vermögenswert zu kaufen, der unter steuerlichen, liquiden oder vermögensrelevanten Gesichtspunkten zur Erreichung der Zielsetzung beiträgt. Die Kunst des Beraters ist es, die Empfehlungen so zu gestalten, dass alle Wünsche und Ziele des Kunden bestmöglich

erfüllt werden. Da im Normalfall die optimale Erfüllung eines einzelnen Zieles die Erfüllung eines zweiten oder dritten Zieles beeinträchtigt oder sogar ausschließt, ist eine ausgewogene Auswahl von Empfehlungen notwendig. Der Berater muss in der Lage sein, dem Kunden verschiedene Lösungswege mit verschiedenen Empfehlungen aufzuzeigen (Abb. 2). Die aktuelle Situation macht deutlich, dass eine Simulation von Finanzkrisen ebenfalls möglich sein muss, damit die Lösungswege auch auf ihre Wirksamkeit im „worst case“ beurteilt werden können.

## Präsentation

Die vom Berater erarbeiteten Lösungsstrategien müssen dem Kunden unterbreitet werden. Der Kunde hat dann die Möglichkeit, das für ihn optimale Vorgehen auszuwählen. Sowohl eine Präsentation in Form eines Vortrages, als auch eine schriftliche Expertise der Ergebnisse müssen erstellt werden. Für Ersteres sollte aus Gründen der Zeiteffizienz auch ein automatischer Export in ein Präsentationsprogramm wie Microsoft PowerPoint mit den firmentypischen Farben und Schriftarten erfolgen können. Für die schriftliche Expertise werden die schon aus den vorherigen Artikeln bekannten Makros und IntelliTexte verwendet, die beim Ausdruck automatisch durch die aktuellen Werte des Kunden ersetzt werden (Abb. 3).

Abb. 2: Liquiditätsüberschuss mit Empfehlungen



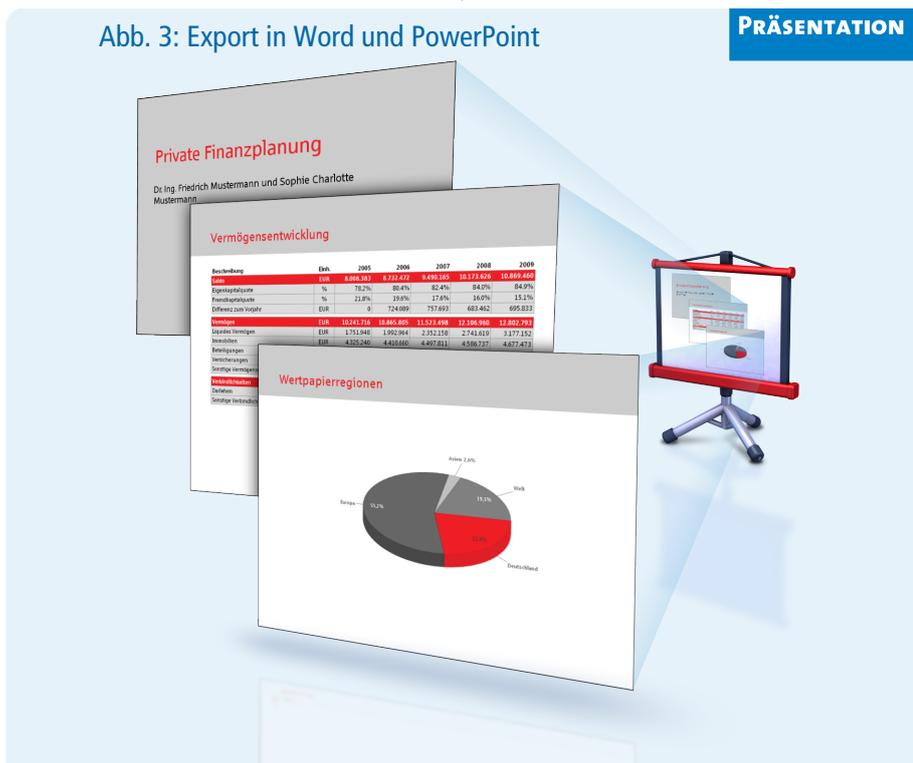
## Veränderungen in der Praxis

Durch den Einsatz der Financial Planning Suite kann der Berater im Rahmen der Professionalberatung auf bereits im System erfasste Kundendaten zurückgreifen und anhand dieser Daten durch wenige Mausklicks eine umfangreiche Analyse der Kundensituation vornehmen. Dabei stehen ihm sowohl grundlegende Auswertungen zu Liquidität, Vermögen, steuerlicher Belastung etc., als auch speziellere Auswertungen zu einzelnen Vermögenssegmenten wie Wertpapieren, Immobilien etc. oder der Erbfallbetrachtung zur Verfügung.

Die dann vom Berater zu leistende Empfehlungserarbeitung wird erheblich unterstützt und vereinfacht durch die Möglichkeit, nebeneinander unterschiedliche Empfehlungsszenarien zu erarbeiten und direkt miteinander zu vergleichen.

Im Kontakt zum Kunden kann der Berater die gewonnenen Ergebnisse durch die integrierte Expertisenerstellung sowohl schriftlich als auch im Rahmen einer Präsentation ansprechend und nachvollziehbar darstellen. Dabei stehen ihm alle im Rahmen der Analyse und Empfehlungserarbeitung genutzten Tabellen und Grafiken zur Verfügung, so dass er den Kunden umfassend informieren kann. Nur so kann der Kunde auch tatsächlich die Vorschläge des Beraters nachvollziehen und sich für eine der vorgeschlagenen Vorgehensweisen entscheiden.

Abb. 3: Export in Word und PowerPoint



## Fazit:

Gerade in der Zeit von Finanzkrisen zeigt sich, dass eine gute, übergreifende und professionelle Beratung im Bereich Financial Planning unumgänglich wird. Die Kunden sind zu Recht verunsichert und müssen mit einer lückenlosen Darstellung aller möglichen Risikoszenarien und deren Auswirkung über die eigene Lage informiert werden. Die ganzheitliche Beratung über die verschiedenen Themen der Finanzplanung gibt dem Kunden Vertrauen und verstärkt die Bindung.