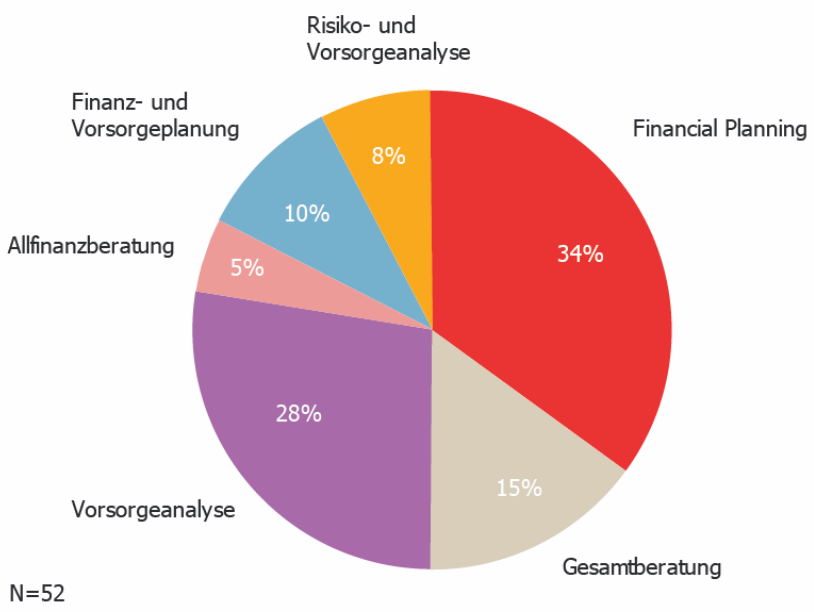
Verschiedene Begriffe für Financial Planning

Begriffsvielfalt Financial Planning



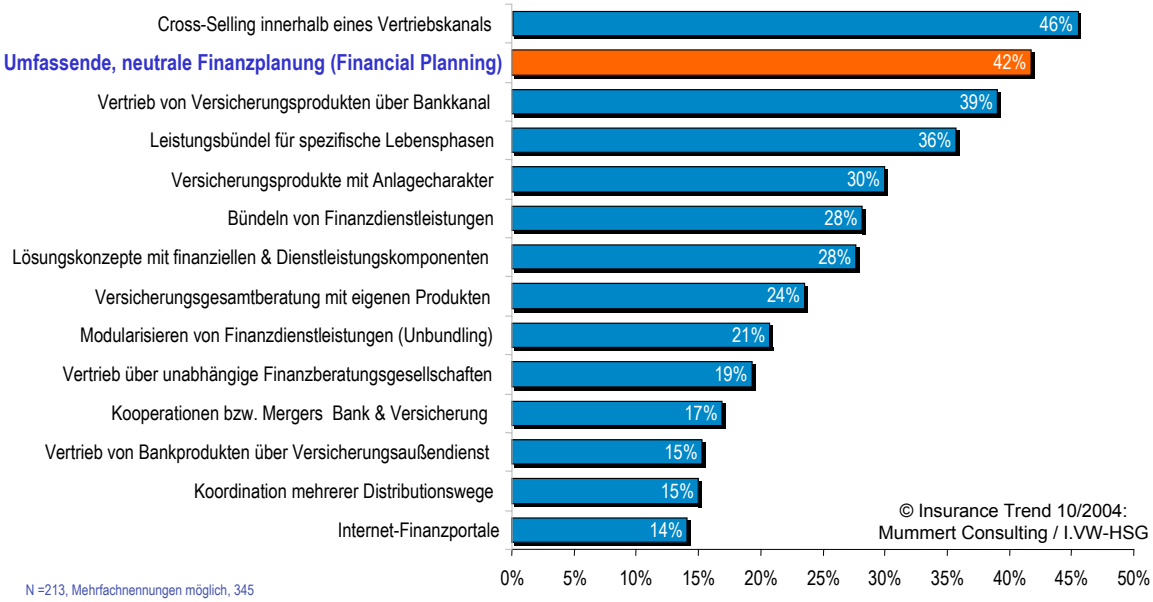
Financial Planning

Strategien für eine kundenorientierte Finanz- und Vorsorgeplanung

Financial Planning:
Die Basis des neuen Allfinanz-Booms?

Welches sind die erfolgsversprechendsten Ansätze für integrierte Finanzdienstleistungen?

Angaben in Prozent



N =213, Mehrfachnennungen möglich, 345

Entwicklungstendenzen im Financial Planning

Traditionelles Financial Planning

Themenzentriertes Financial Planning

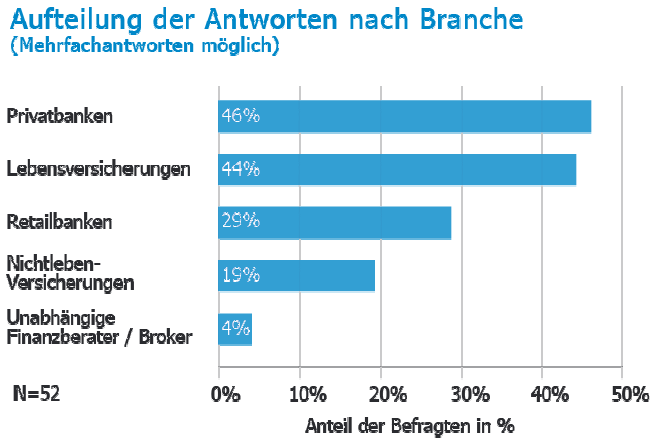
- Vertriebsorientierung
- Fokussierung (Partialplanung)
  - Themen
  - Ereignisse
- Privat Banking

Comprehensive Financial Planning

- Berufsbezeichnung
- Hoch qualitative Beratungs-leistungen
- Szenarien
- Honorar

Wertschöpfungsmodelle
Entschädigungsmodelle
Angebotsmodelle
Berufsbilder

Empirische Studie zeigt aktuellen Stand im Bereich des Financial Planning

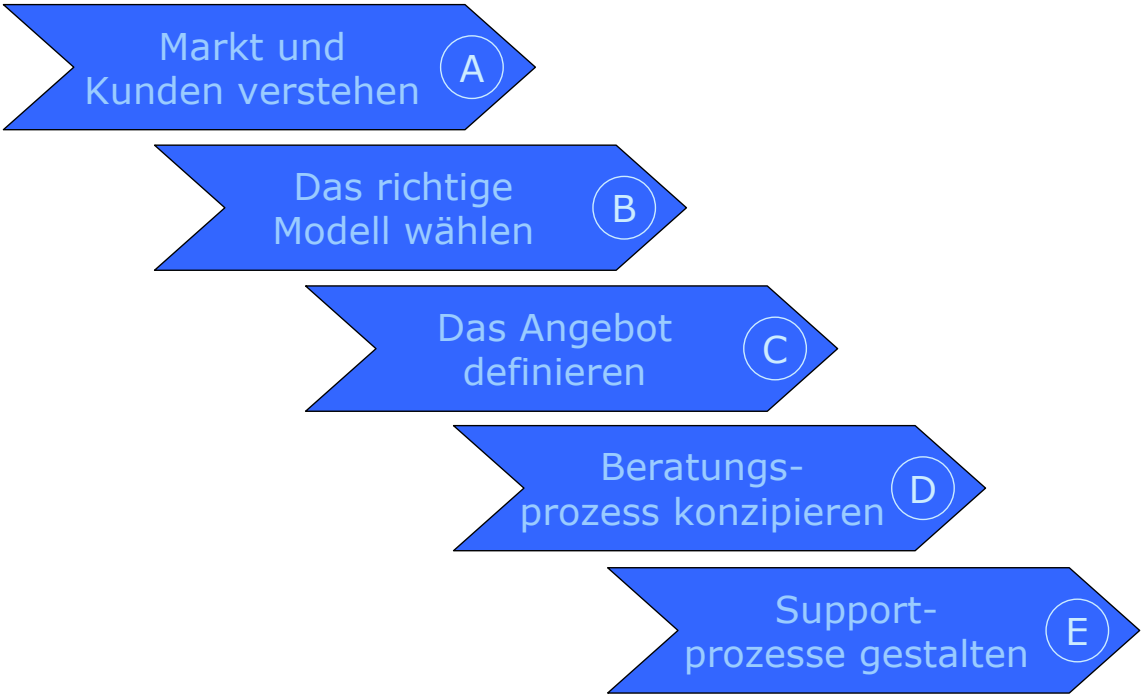


- Basierend auf qualitativen Experten-Interviews
- Online-Befragung
- Financial Planning Verant-wortliche in D, CH und A
- Sommer 2004
- Strukturierter Fragebogen
- Konzeption und Durchführung:
  - I.VW-HSG, Uni SG
  - Short Consulting AG

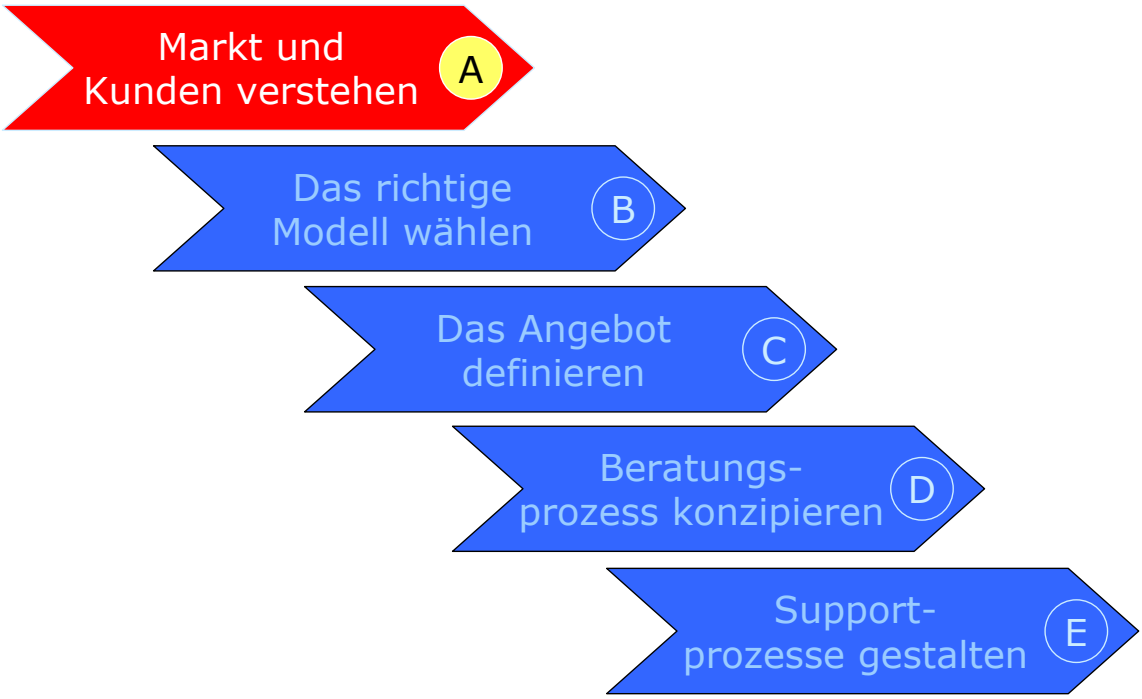
Financial Planning bietet ein grosses Potenzial

- 91 % der Unternehmen glauben, dass Financial Planning Profilierungspotenzial bietet
- 90 % glauben an den Faktor „Mensch" im Financial Planning
- 88 % glauben, dass die zukünftigen Anforderungen im FP steigen werden
- Über 60 % erwarten neue (nicht traditionelle) Geschäftsmodelle im Rahmen des Financial Planning
- 57 % erwarten eine Ausdehnung des FP in den Retail-Markt
- Über 50% sehen noch Kostenspar- und Verbesserungspotenziale

5 Schritte zum erfolgreichen Financial Planning



5 Schritte zum erfolgreichen Financial Planning



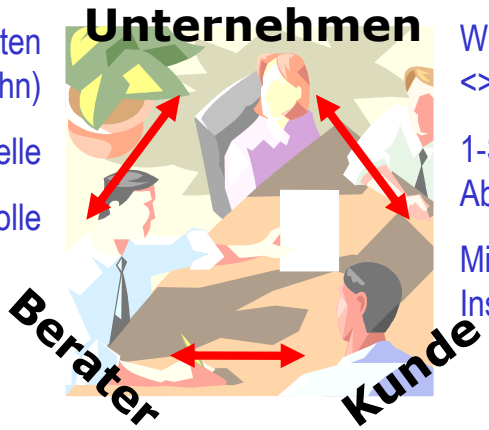
Institut für Versicherungswirtschaft
Universität St.Gallen
8. Dezember 2004
Klaus Marte / Bruno Catellani
SHORT CONSULTING AG

Die Bedürfnisse der Konsumenten gegenüber Financial Planning sind ambivalent

Abhängigkeiten (Kundenzugang, Lohn)

Honorierungsmodelle

Empowerment <> Kontrolle



Wunsch nach Delegation <> Angst vor Einsicht

1-Stop <> Keine Abhängigkeiten

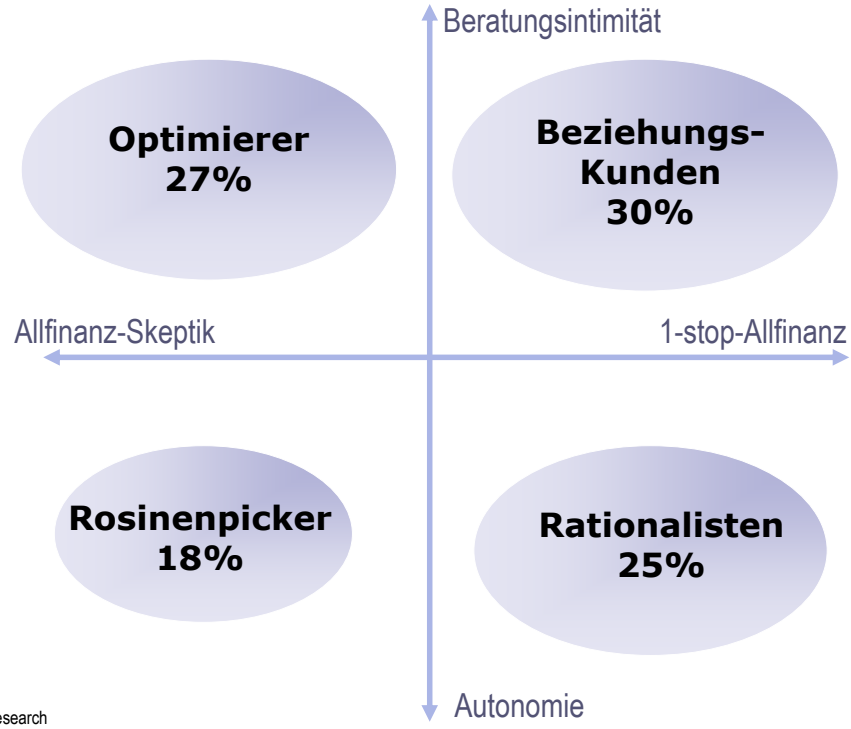
Misstrauen gegenüber Institution

Vertrauensbeziehung <> Autonomie

Berater <> Verkäufer

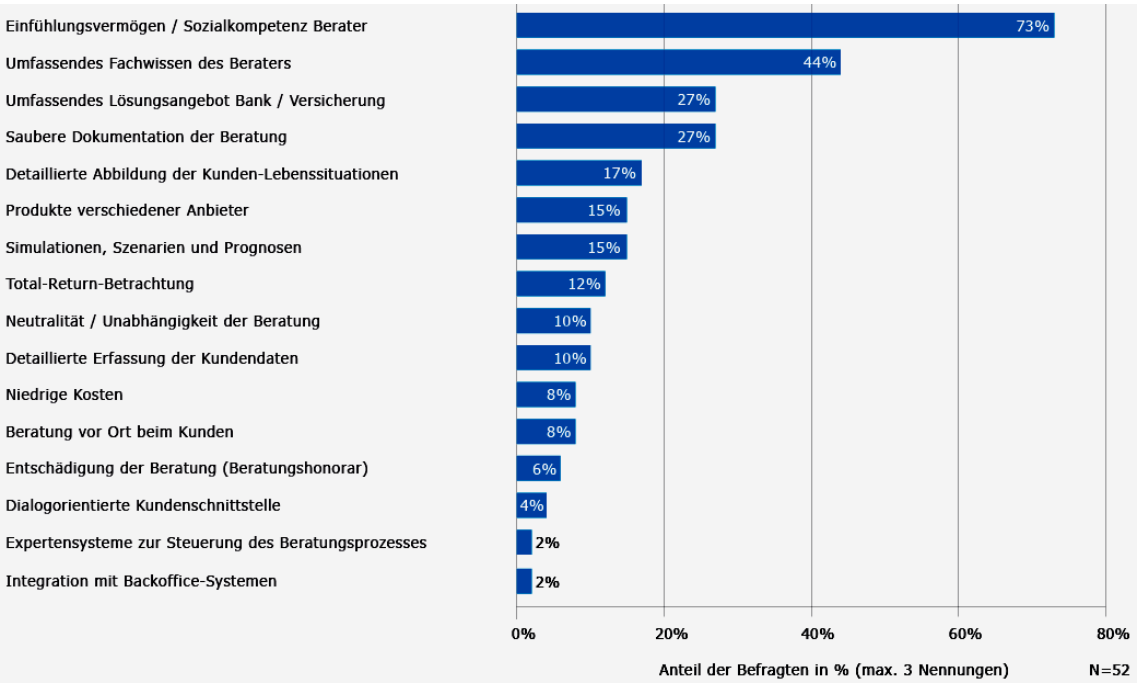
© ValueQuest Research

Der Markt lässt sich anhand von 2 Einstellungs-dimensionen in 4 Segmente unterteilen

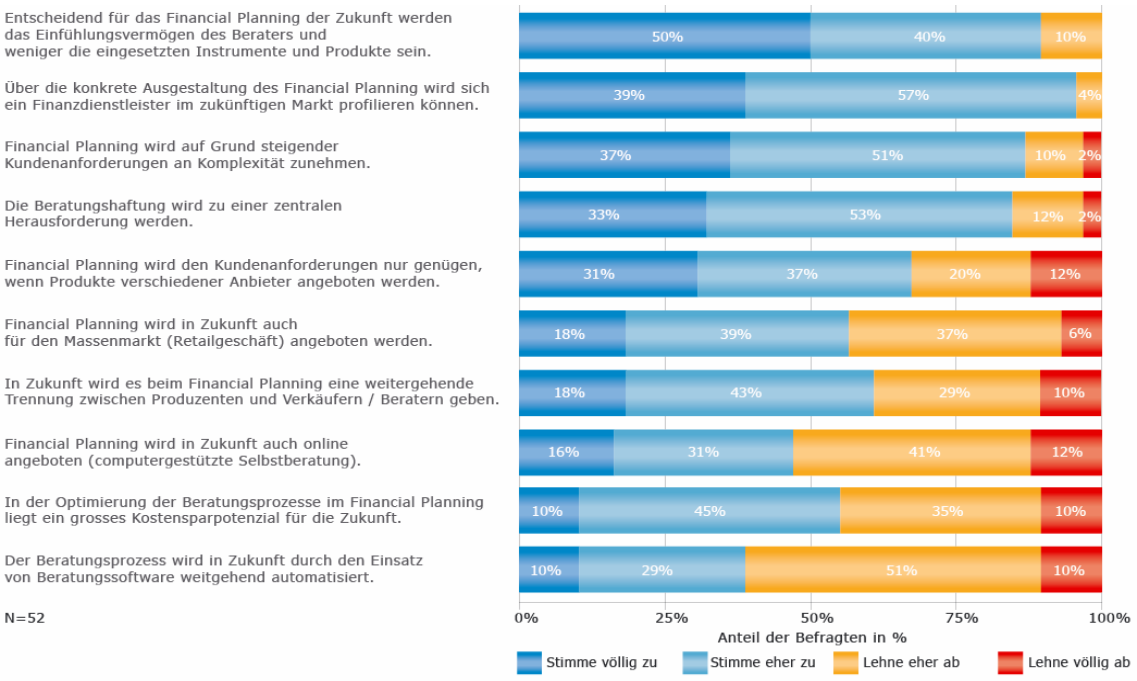


© ValueQuest Research

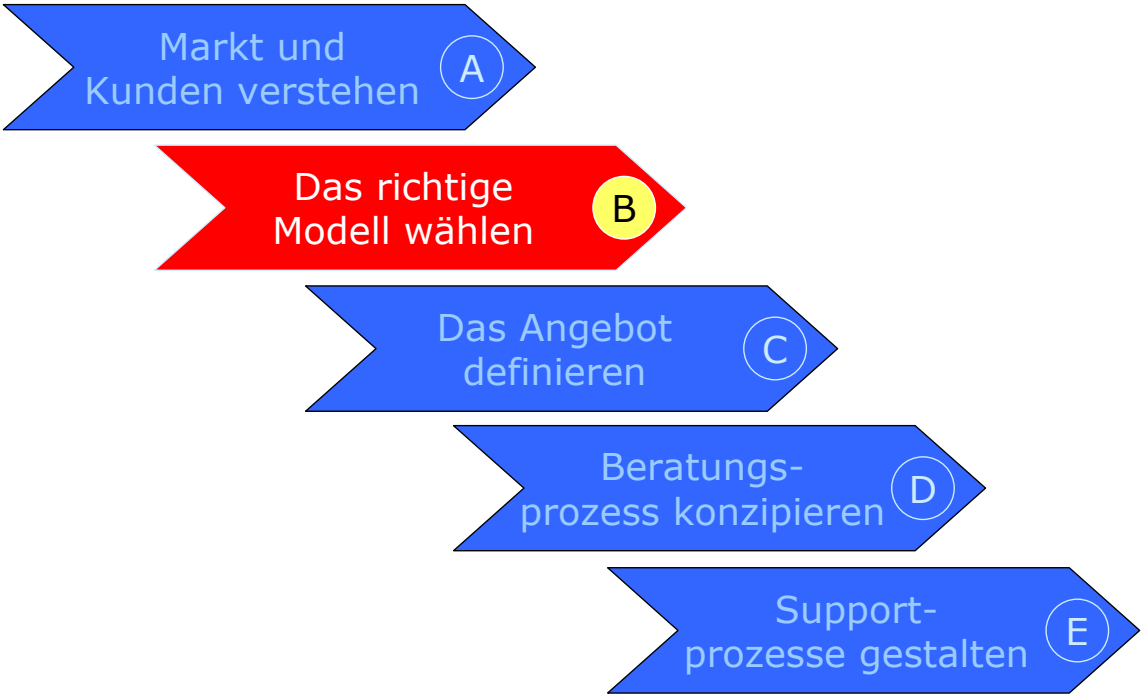
Die Erfolgsfaktoren des Financial Planning



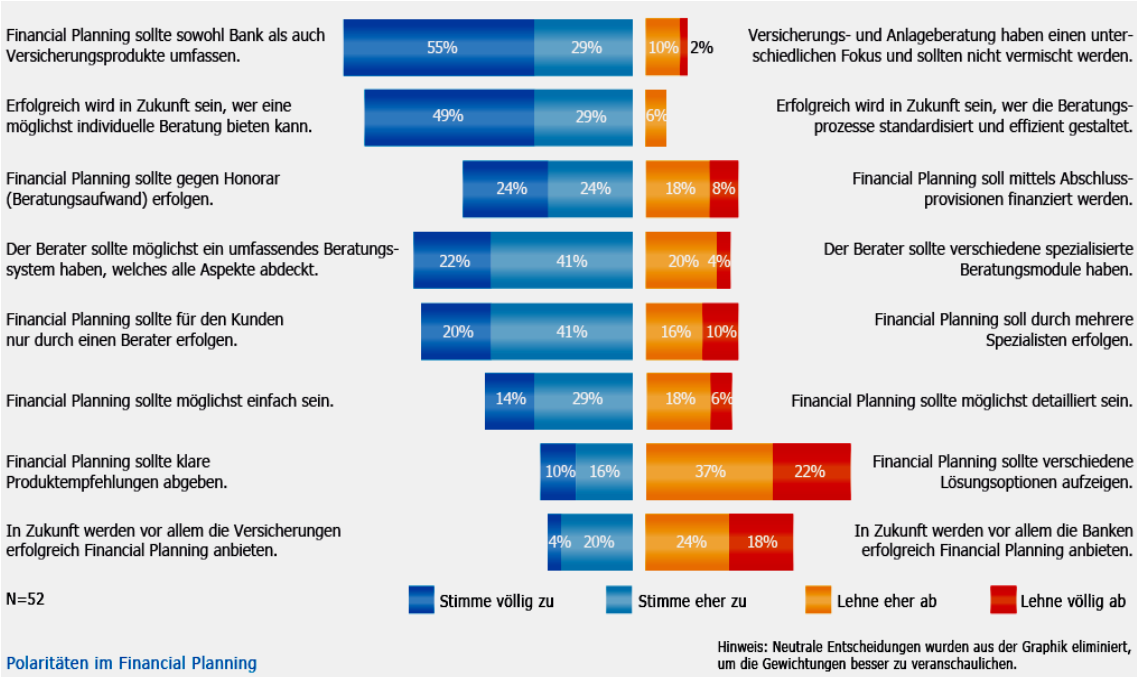
Aussichten im Bereich des Financial Planning



5 Schritte zum erfolgreichen Financial Planning



Die Meinungen über das richtige Modell gehen auseinander



Geschäftsmodell: Grad der Individualisierung

Individualberatung

- Individuelle Beratung
- Zeigt verschiedene Optionen auf
- Eigene und fremde Produkte, Best-Choice-Ansatz
- Hohe Gewichtung der Neutralität der Beratung
- Geeignet vor allem für gehobene Privatkundschaft

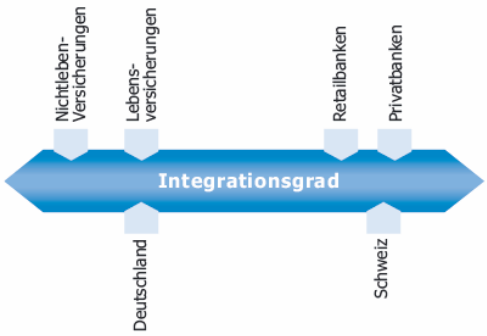
Standardberatung

- Standardisierte Beratungs-konzepte
- Beratung, die klare Empfehlungen abgibt
- Basierend auf eigenen Produkten
- Erstellung beim Kunden
- Geeignet für breite Bevölkerungssegmente

Geschäftsmodell: Grad der Prozessintegration

Integrierte Prozesse

- Integrierter Anbieter
- Fokussierung auf Versicherungs- oder Anlageprodukte
- Mässige Komplexität
- Integration von Beratung und Back-Office
- Gegen Provision



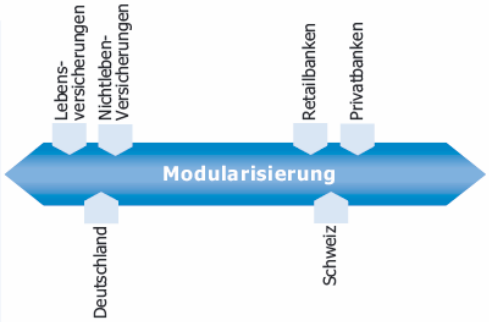
Spezialisierung

- Trennung von Produktion und Beratung
- Umfassendes Allfinanzangebot
- Versicherung und Anlageprodukte
- Hohe Komplexität der Beratung
- Gegen Honorar

Geschäftsmodell: Grad der Modularisierung

Modularisierte Beratung

- Spezialisierung in der Beratung
- Einsatz verschiedener Beratungsmodule
- Automatisierung der Beratungsprozesse
- Hohe Bedeutung der Beratungshaftung
- Life-Cycle-Beratung



Gesamtberatung

- 1 Berater für alle Fragen
- 1 Beratungssystem für alle Aspekte
- Hohe Bedeutung des Fachwissens des Beraters

Geschäftsmodell: Grad der Beraterorientierung

Fokus auf Beraterpersönlichkeit

- Beraterpersönlichkeit entscheidend
- Inhaltlich eher einfache Beratung
- Optimierung des Beratungsdialogs
- Preisvorteile als Beratungsargument

Fokus auf Beratungsinhalt

- Beratungsinhalt entscheidend
- Erstellen von Prognosen und Szenarien
- Rasche Erstellung der Ergebnisse
- Optimierung des Beratungsoutputs
- Total-Return-Betrachtung als Beratungsargument

Geschäftsmodell: Grad der Automatisierung

Automatisierte Beratung

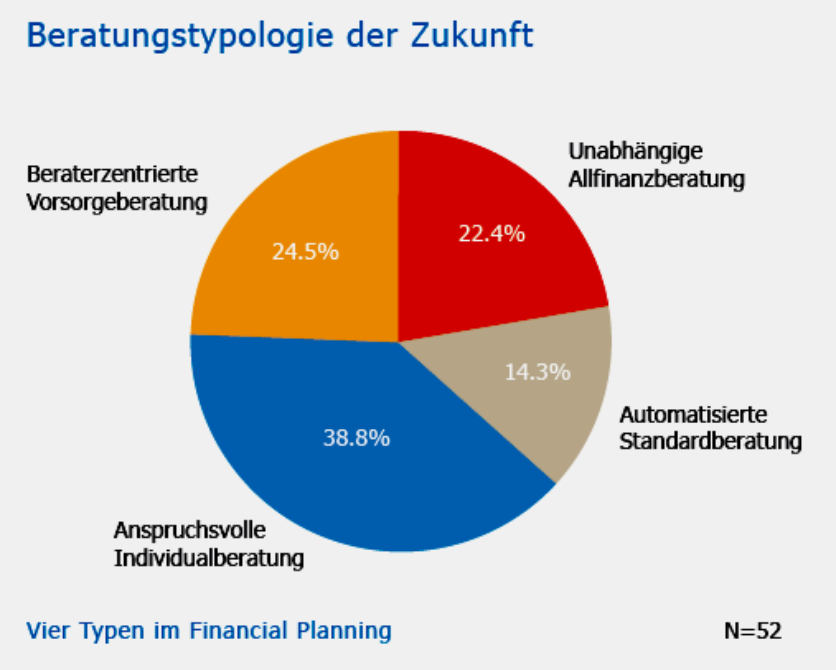
- Starke Automatisierung des Beratungsprozesses
- Online-Beratung
- Einsatz von computergesteuerten Expertensystemen
- Umfassenderes Lösungsangebot (Bank und Versicherung)
- Financial Planning für Retailmarkt

Automatisierung

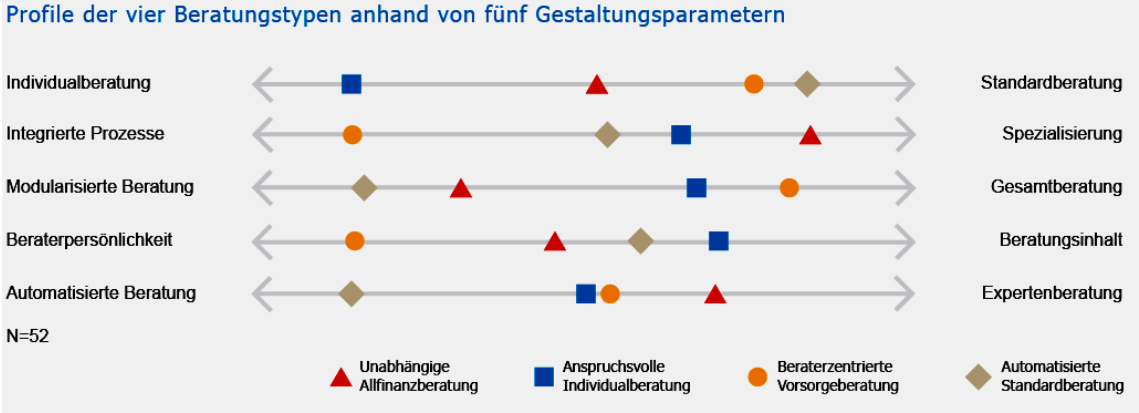
Expertenberatung

- Keine Automatisierung der Beratung
- Datenerhebung und Output-Erstellung stets durch Berater
- Betonung des persönlichen Dialogs
- Exklusivität der Beratung

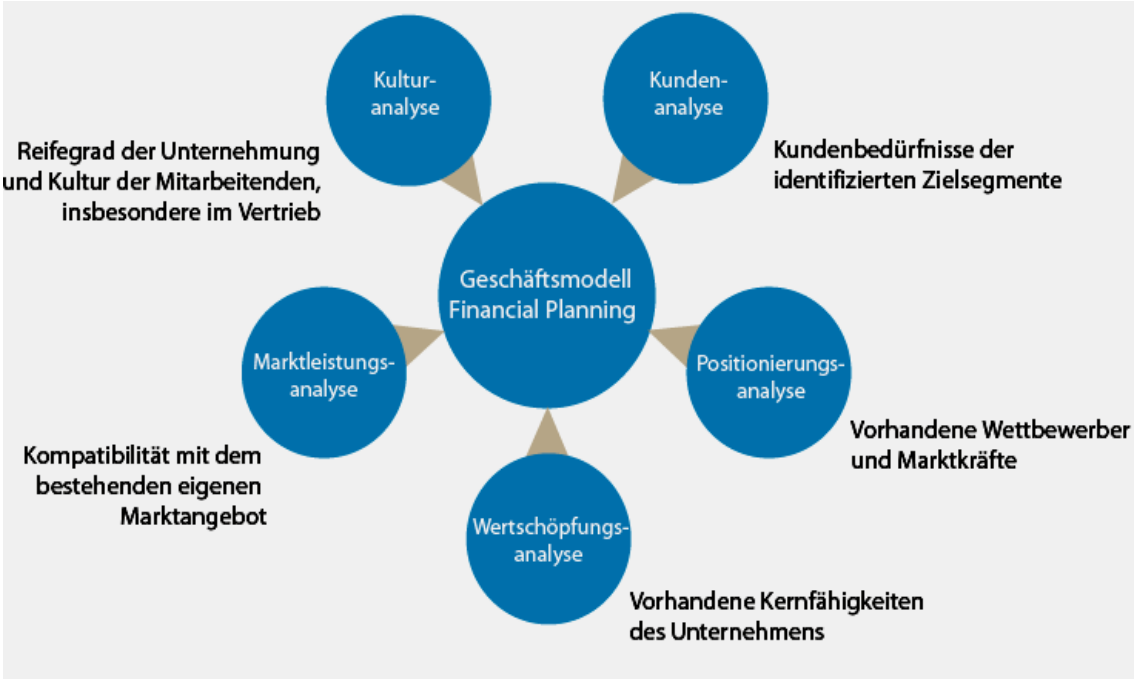
4 Praxistypen des Financial Planning



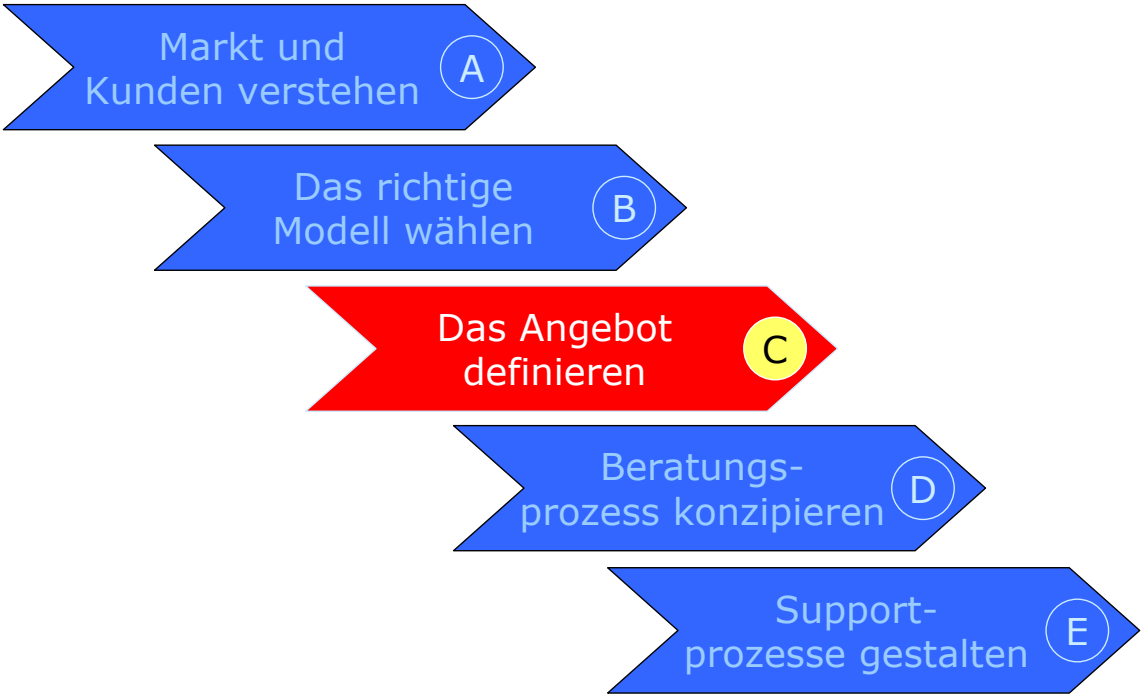
Geschäftsmodelle der Beratungstypen



Das Geschäftsmodell hängt von vielen Faktoren ab



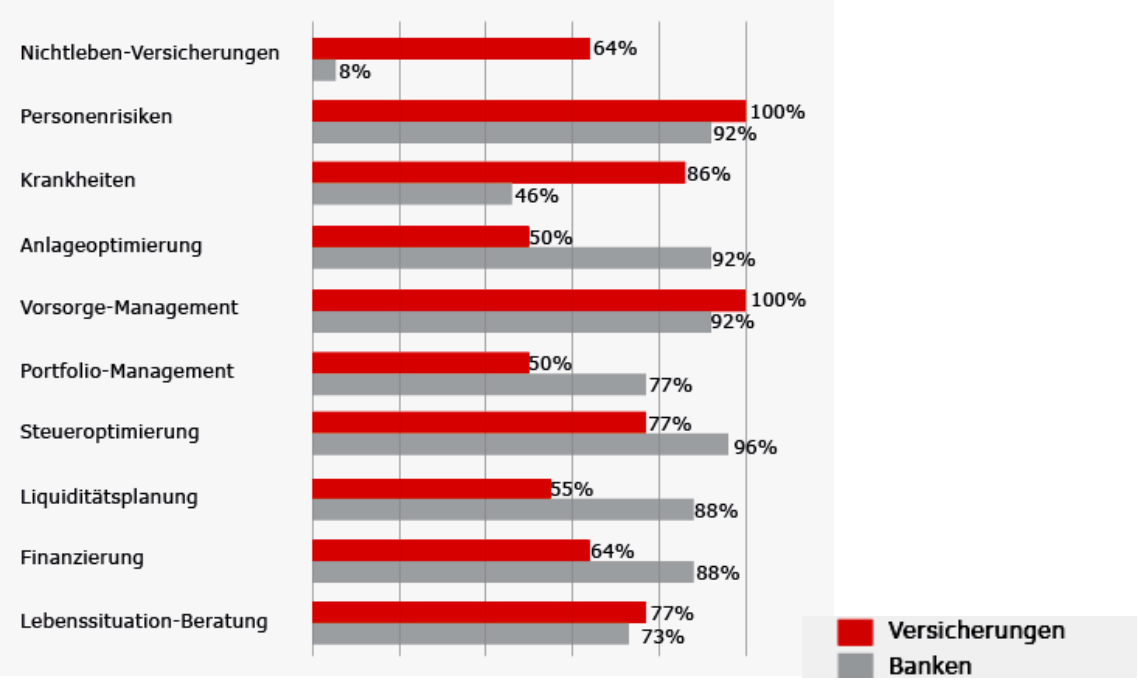
5 Schritte zum erfolgreichen Financial Planning



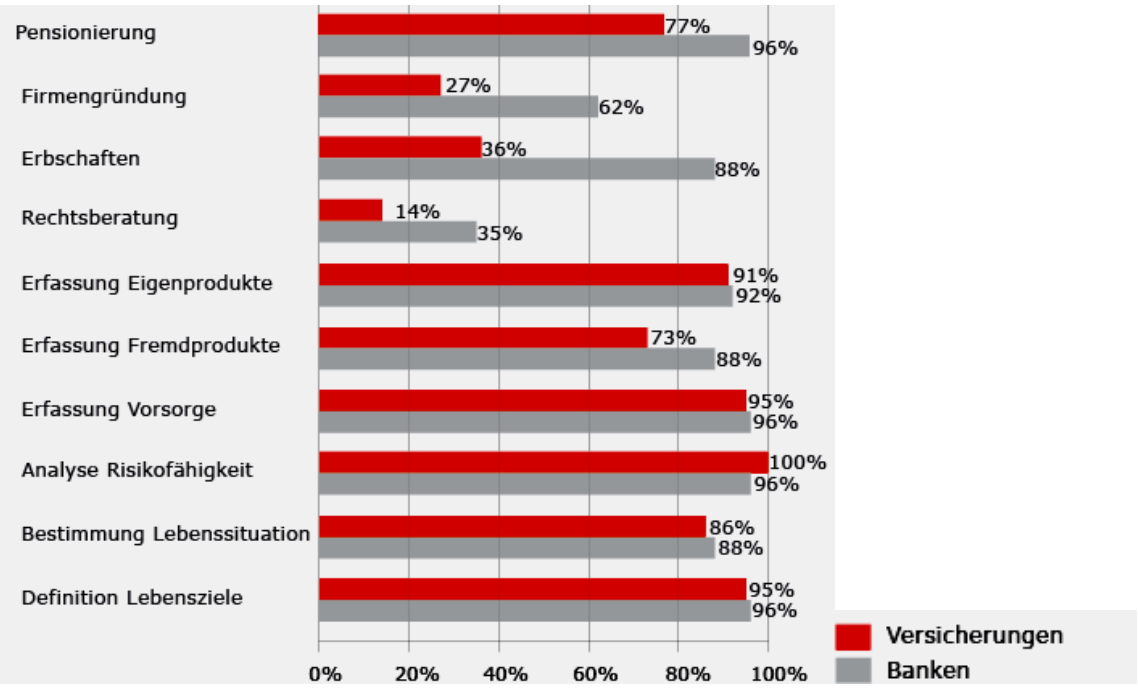
Financial Planning: Umfang und Integration

- Financial Planning sehr umfassend (Durchschnitt der Themen 75%)
- 90% wünschen lebenslange Begleitung (Lebensumstände, Lebensziele)
- Ca. 50 % der Integrationsarbeiten erledigt
- 75 % manuelle Tätigkeiten bei der Vor- und Nachbereitung des Kundengespräches
- 90 % wünschen Beraterentlastung durch System

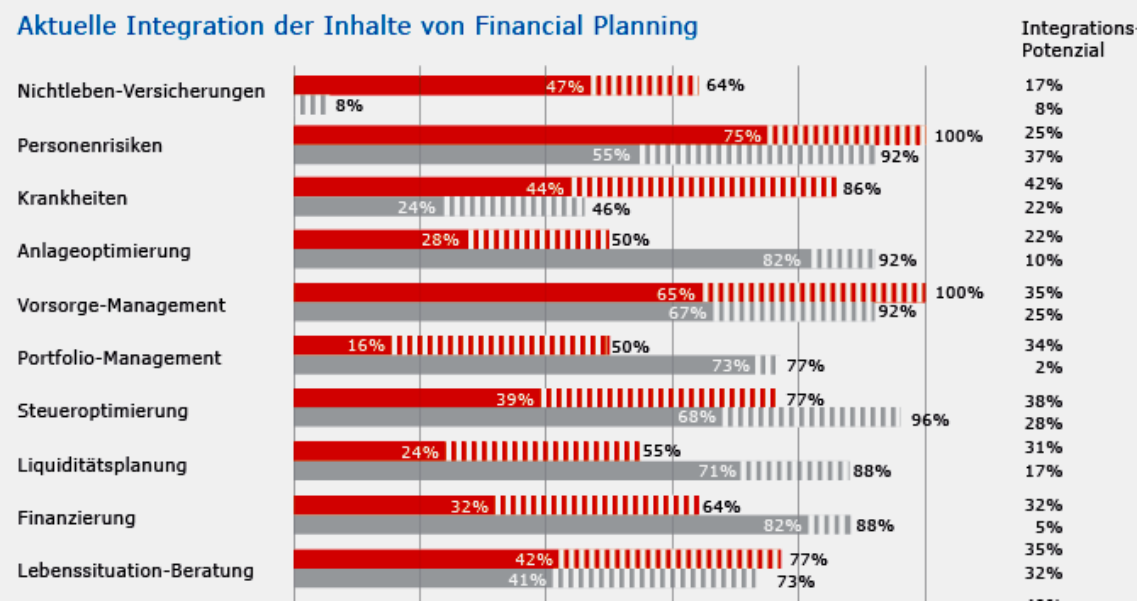
Was zum Financial Planning gehört



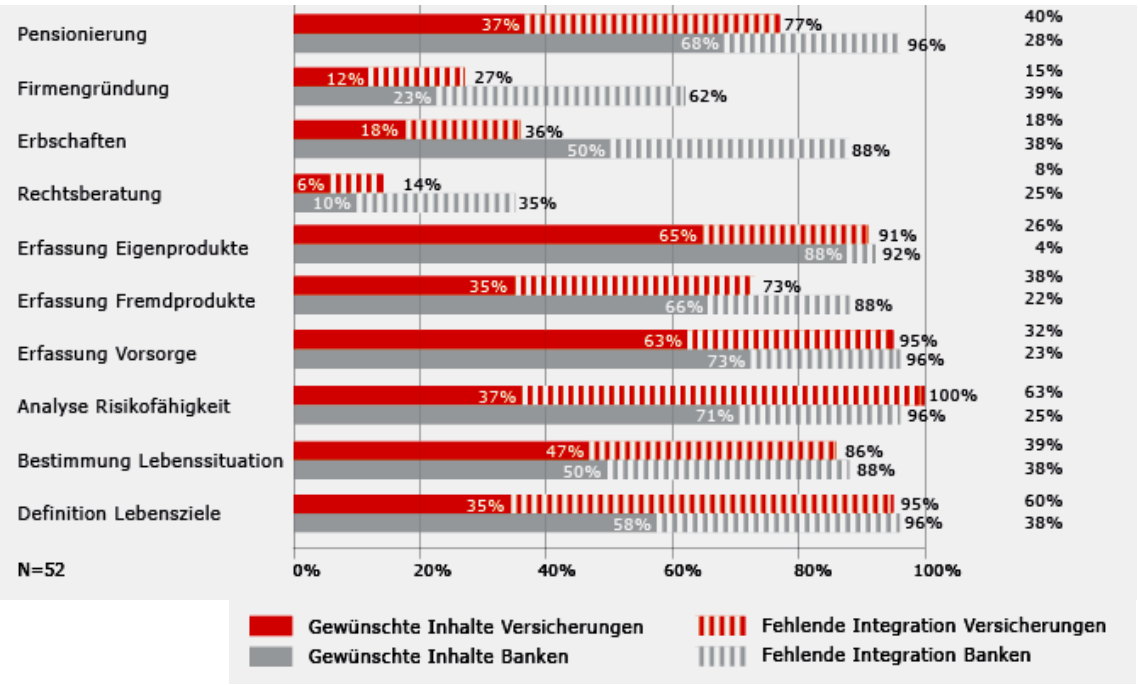
Was zum Financial Planning gehört (II)



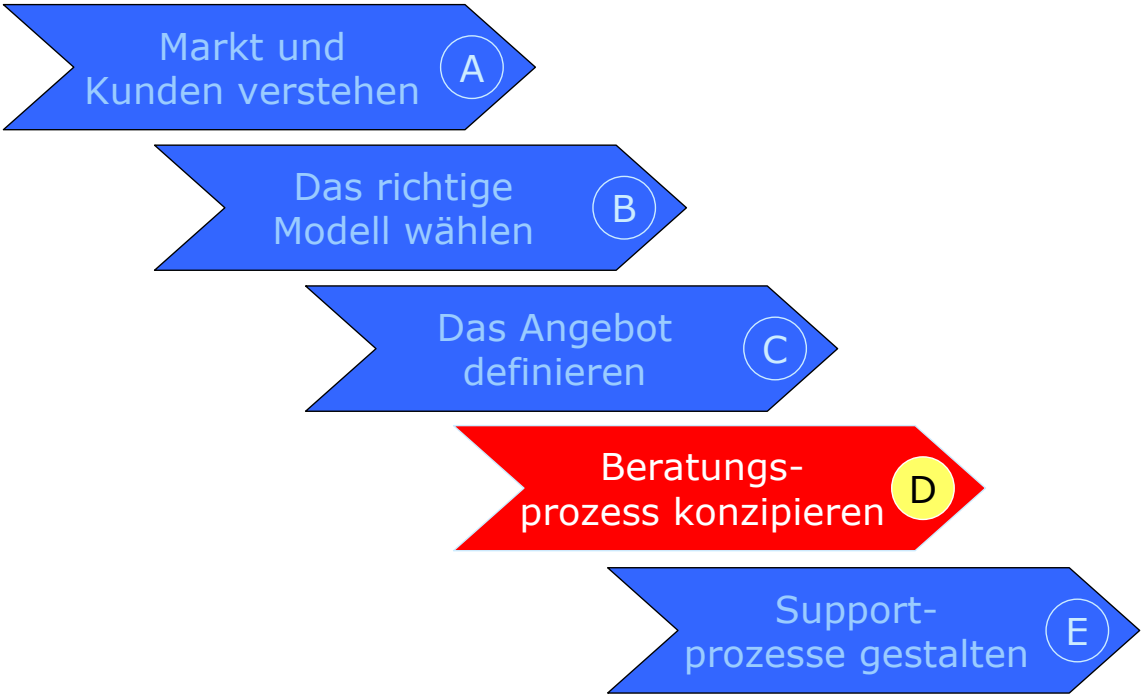
Integration der Bestandteile des Financial Planning (I)



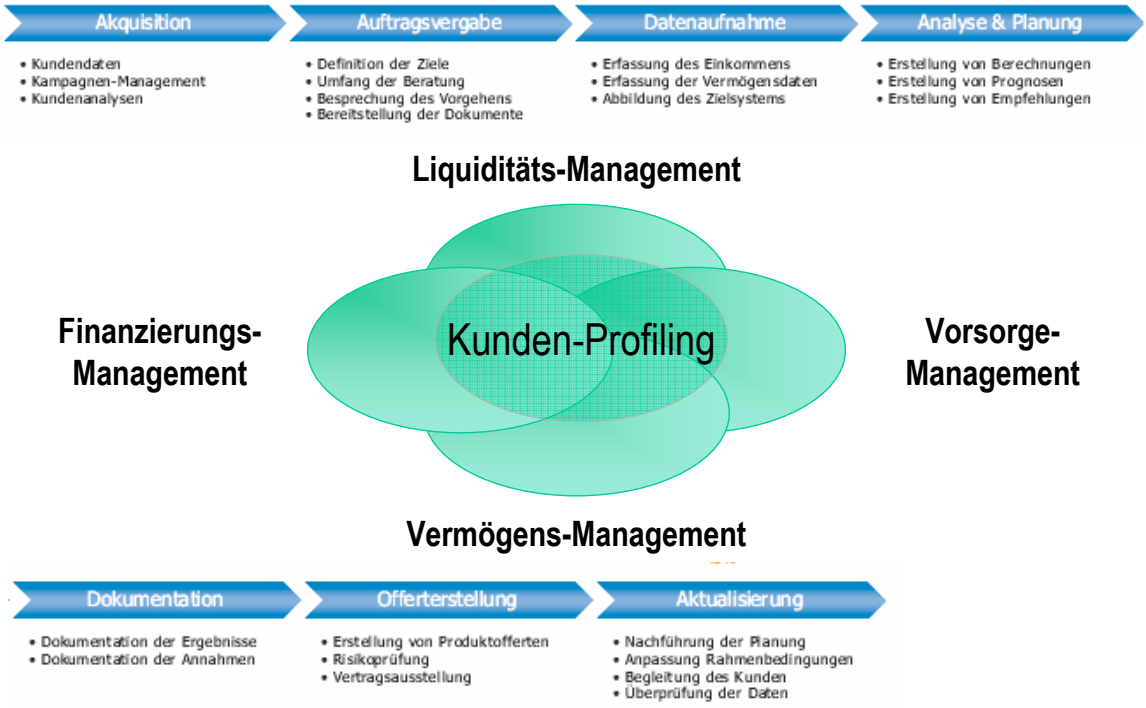
Integration der Bestandteile des Financial Planning (II)



5 Schritte zum erfolgreichen Financial Planning



Financial Planning: Prozessuale und inhaltliche Aspekte sind zu berücksichtigen



Der Beratungsprozess läuft in 4 Phasen ab

Beratungsprozess der Short Consulting AG

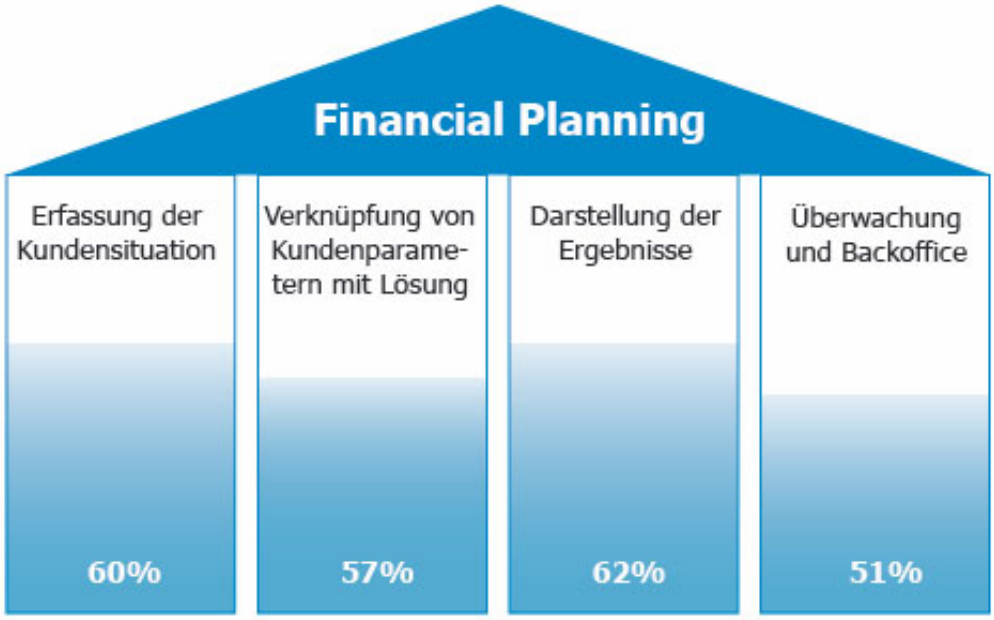
4. Überwachung
der getroffenen Entscheidungen

1. Erfassung
von Anforderungen und Bedürfnissen der Kunden

3. Darstellung
der Ergebnisse für das Kundengespräch

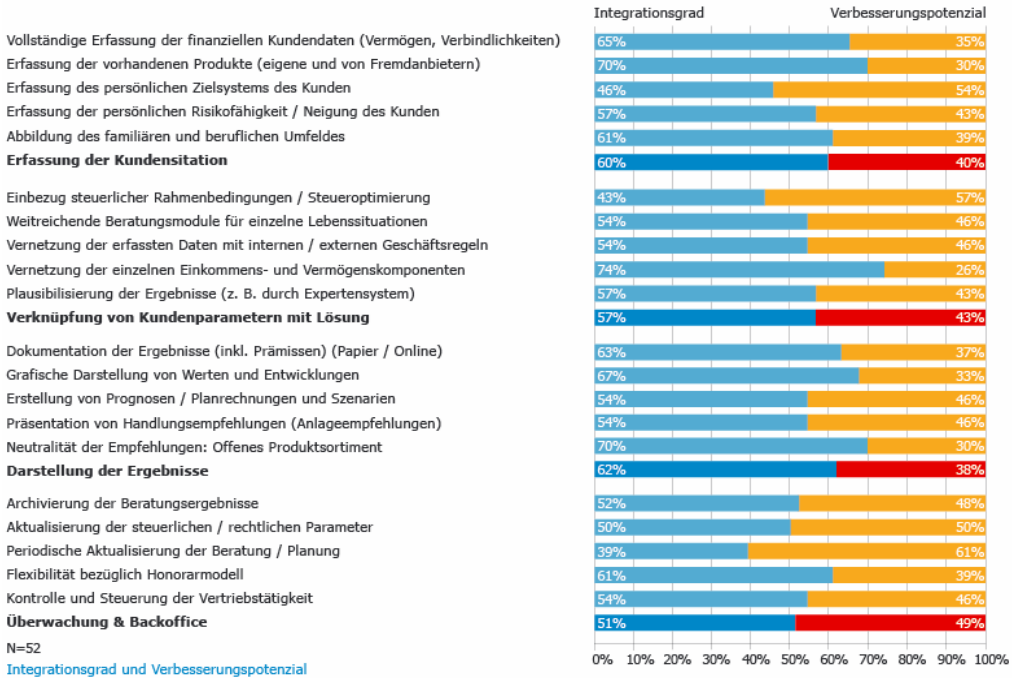
2. Lösung
durch Verknüpfung von Kundenanforder-ungen mit dem Beratungswissen

Vor allem die Überwachung und Backoffice ist noch wenig integriert

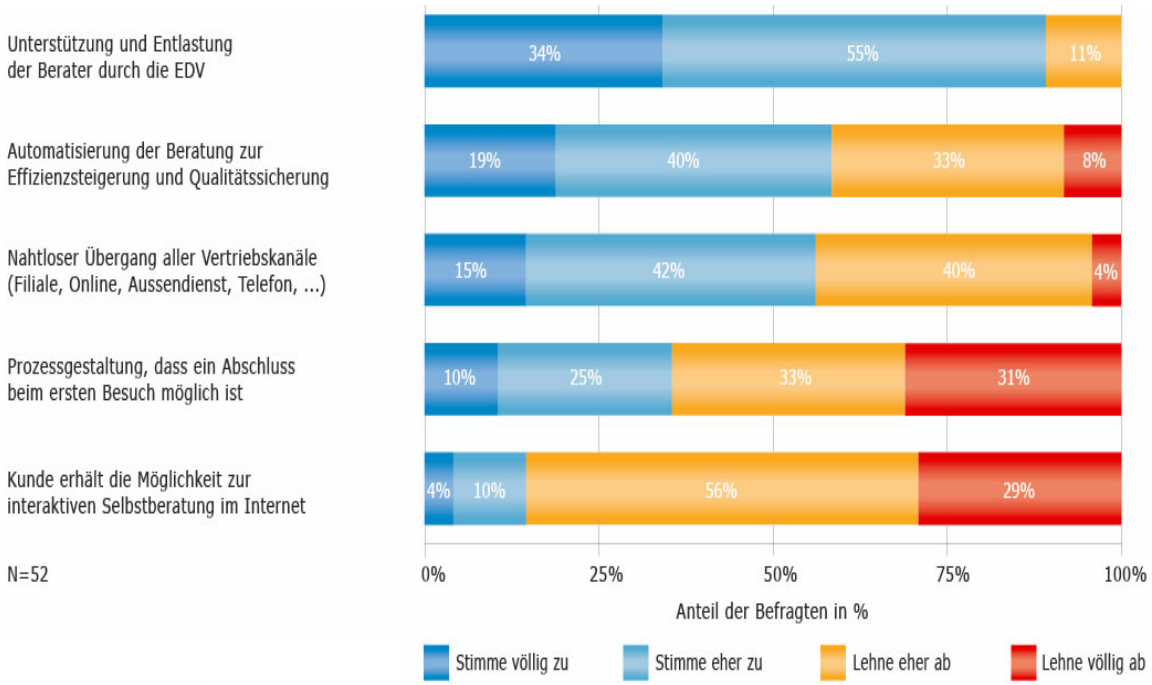


Die vier Schritte der Finanzberatung und deren Integrationsgrad heute N=52

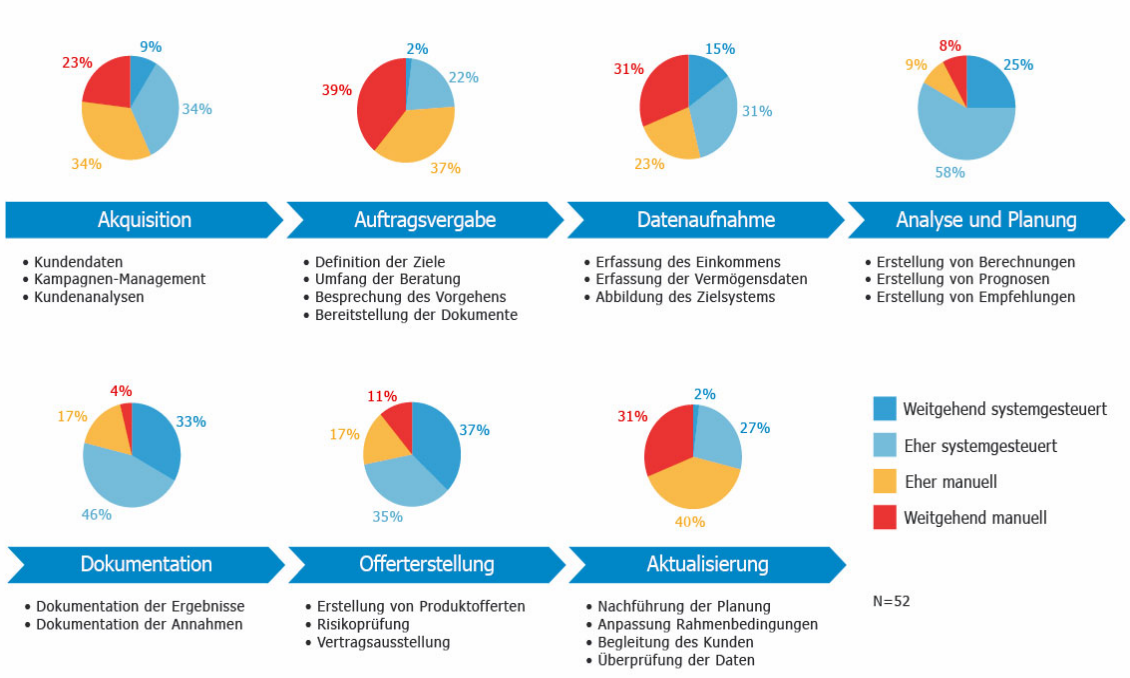
Verbesserungspotenzial im Beratungsprozess



Gestaltung des Beratungsprozesses in Zukunft

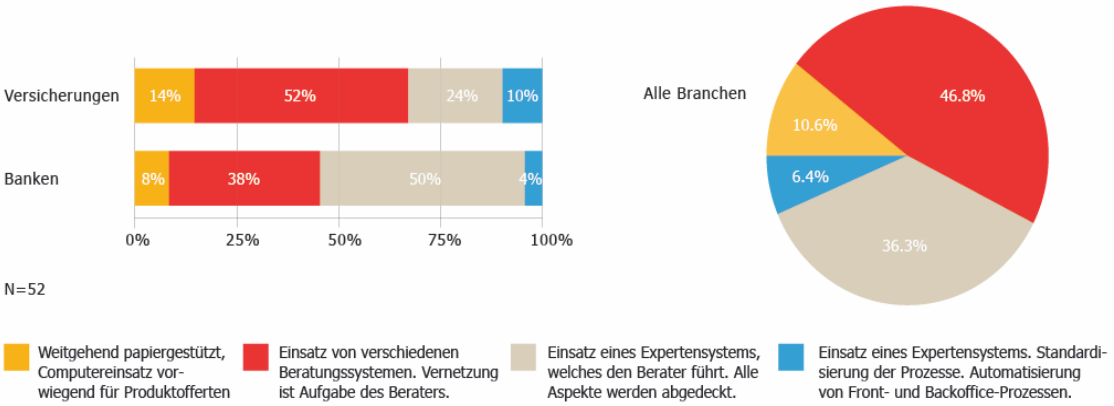


Noch sind nicht alle Schritte des Beratungsprozesses systemgestützt

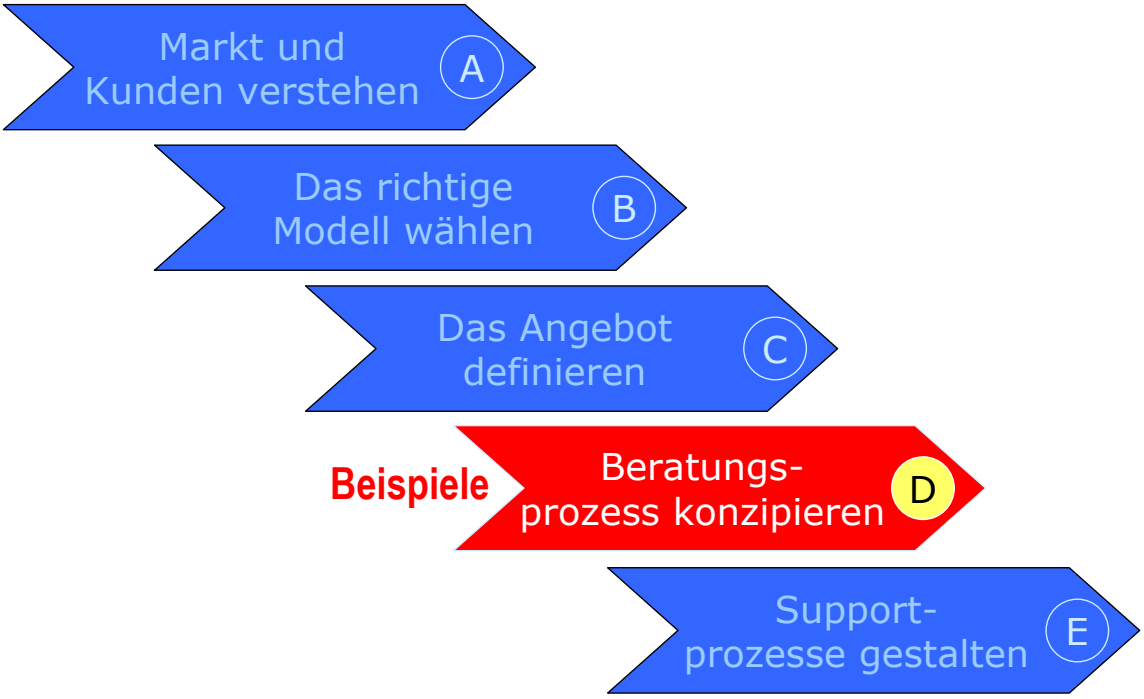


Oft sind verschiedene Beratungssysteme im Einsatz

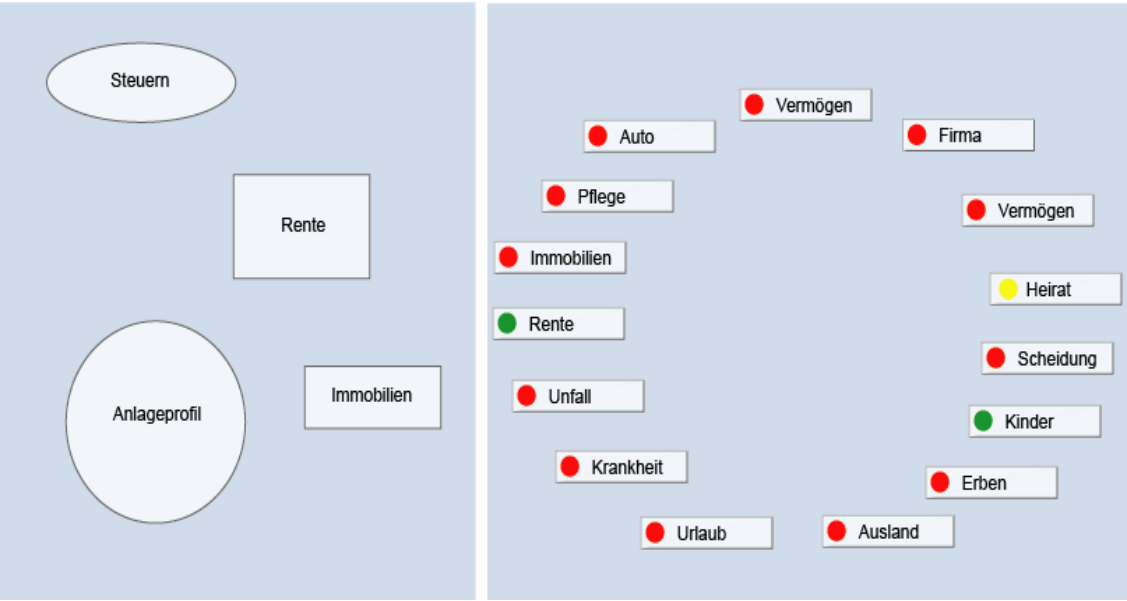
Welche Aussage charakterisiert den Grad der Systemunterstützung in Ihrem Unternehmen am besten? (nur eine Antwort möglich)



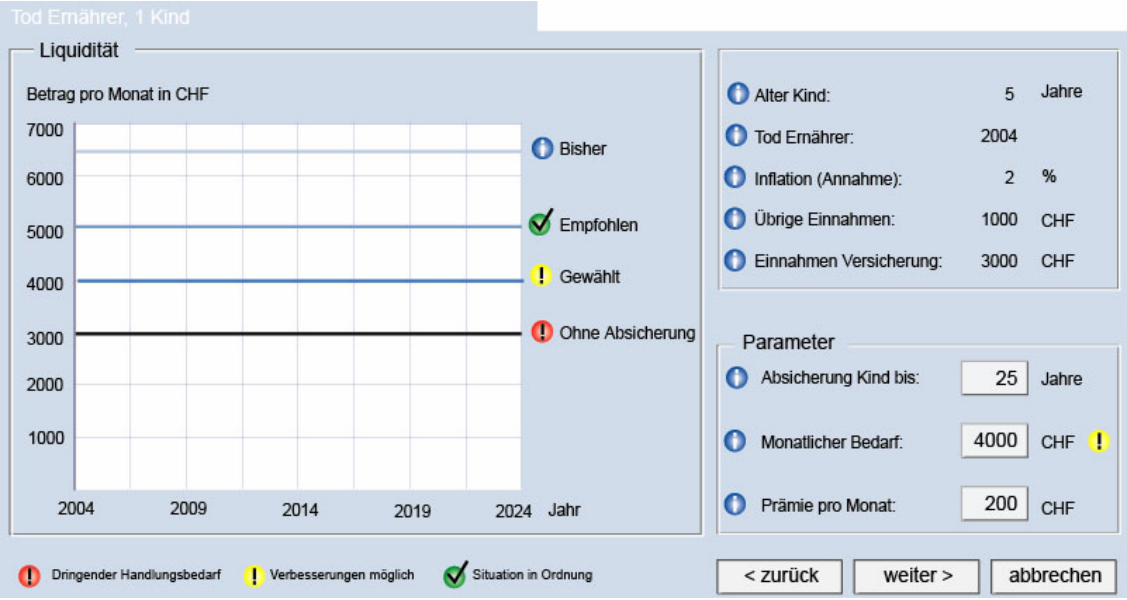
5 Schritte zum erfolgreichen Financial Planning



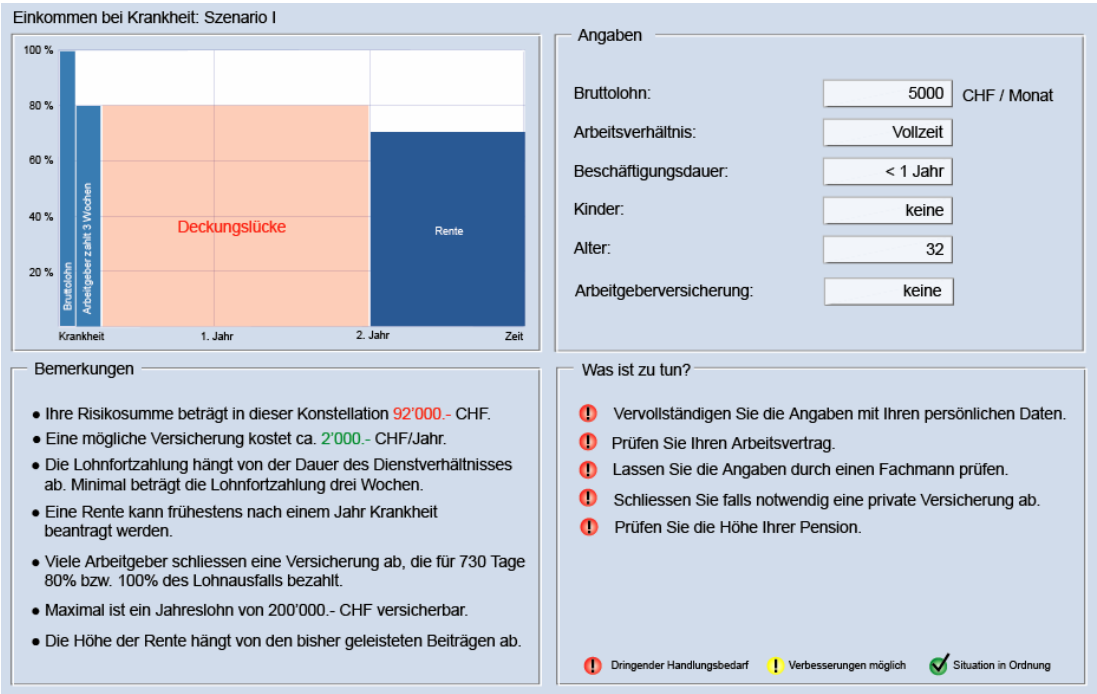
Integration Online



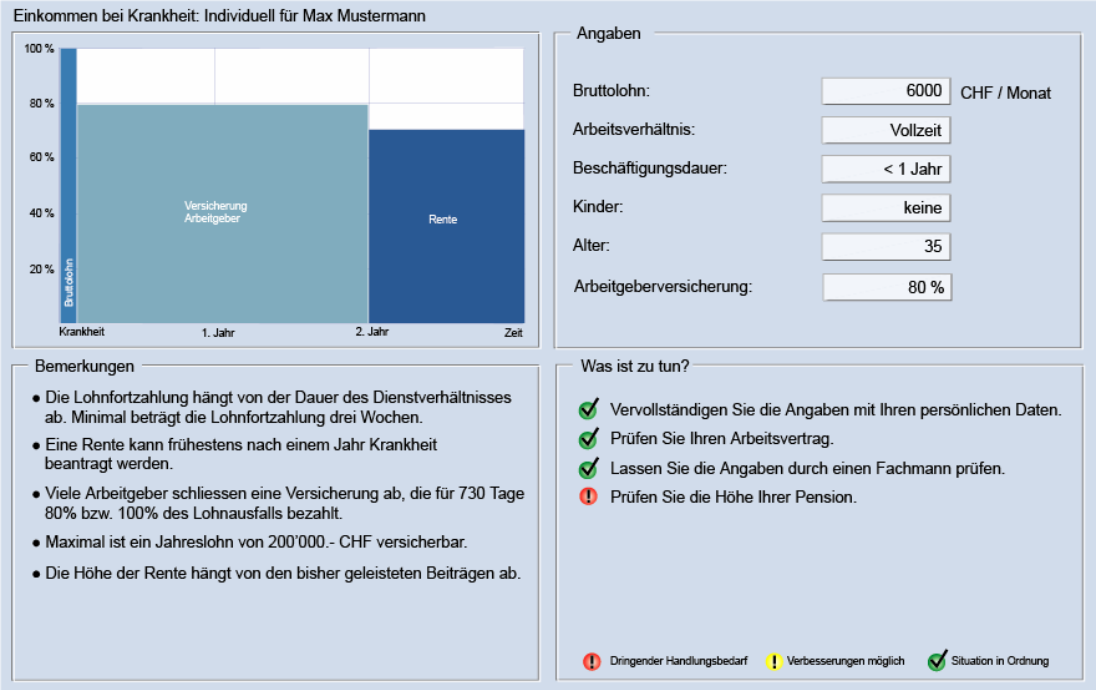
Produktsicht versus Kundensicht



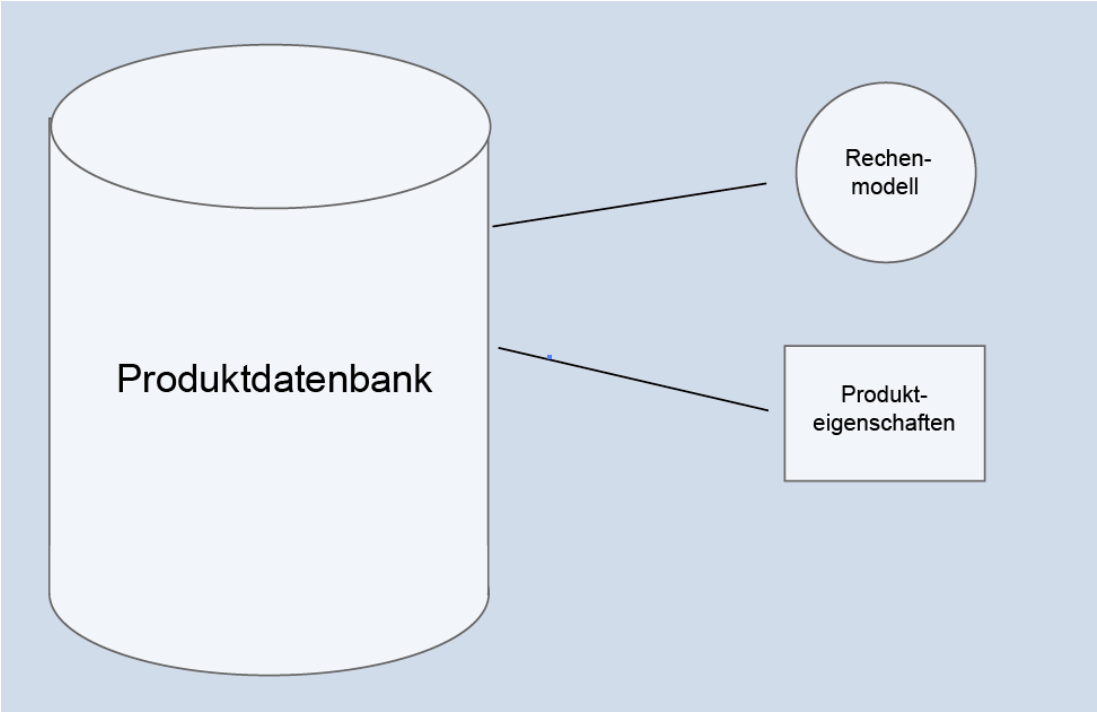
Produktsicht versus Kundensicht: Allgemein



Produktsicht versus Kundensicht: Individuell



Produktdatenbank



Priorisierung in wichtig & unwichtig

Beispiel: Mann, 40 Jahre, Einkommen 50 000 EUR, verheiratet, 2 kleine Kinder, Vermögen 20 000 EUR

€ € € € € 1. Haftpflicht

€ € € € 2. Tod/Invalidität Ernährer

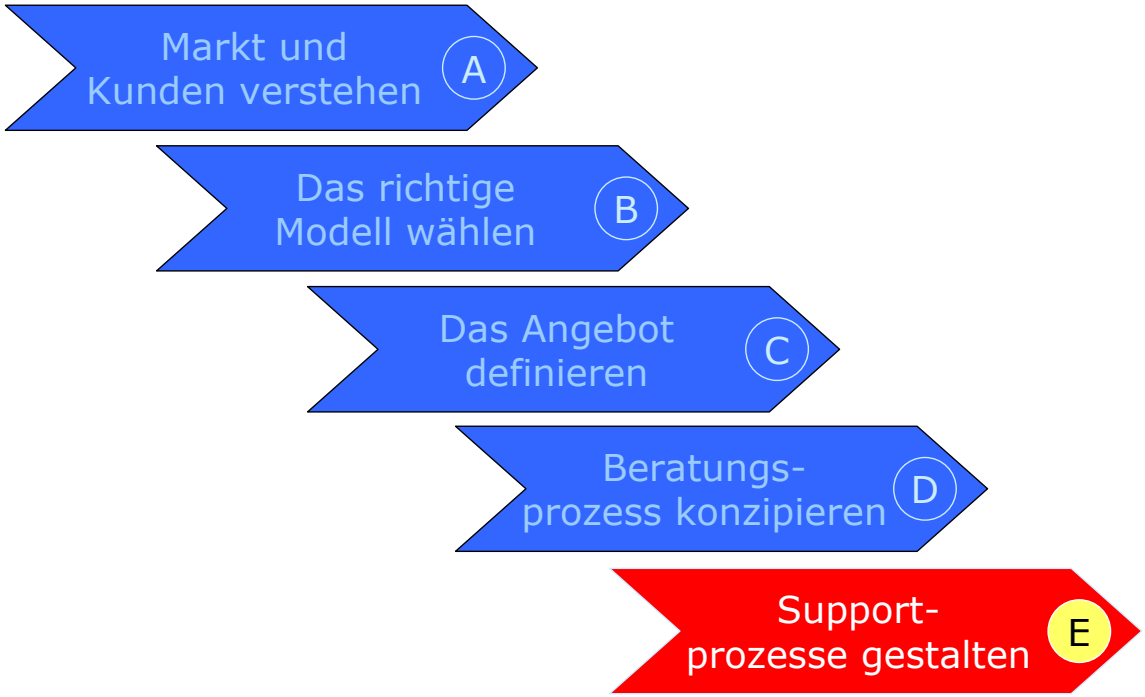
€ € € 3. Invalidität Kinder

€ € 4. Ruhestand

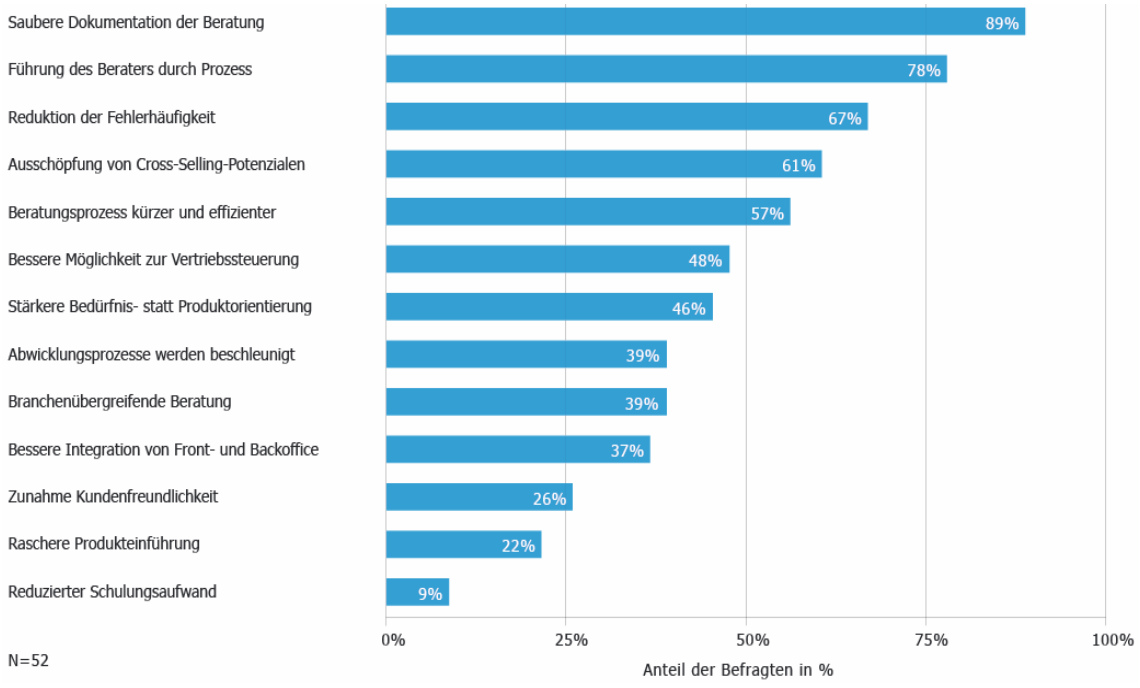
€ 5. Ausbildung Kinder

€ 6. Vermögensoptimierung

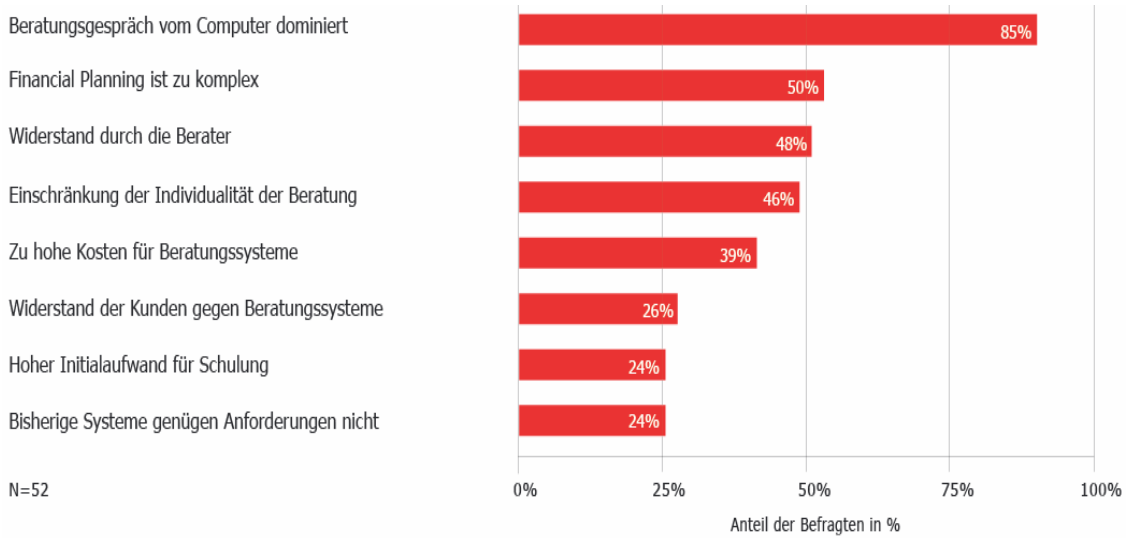
5 Schritte zum erfolgreichen Financial Planning



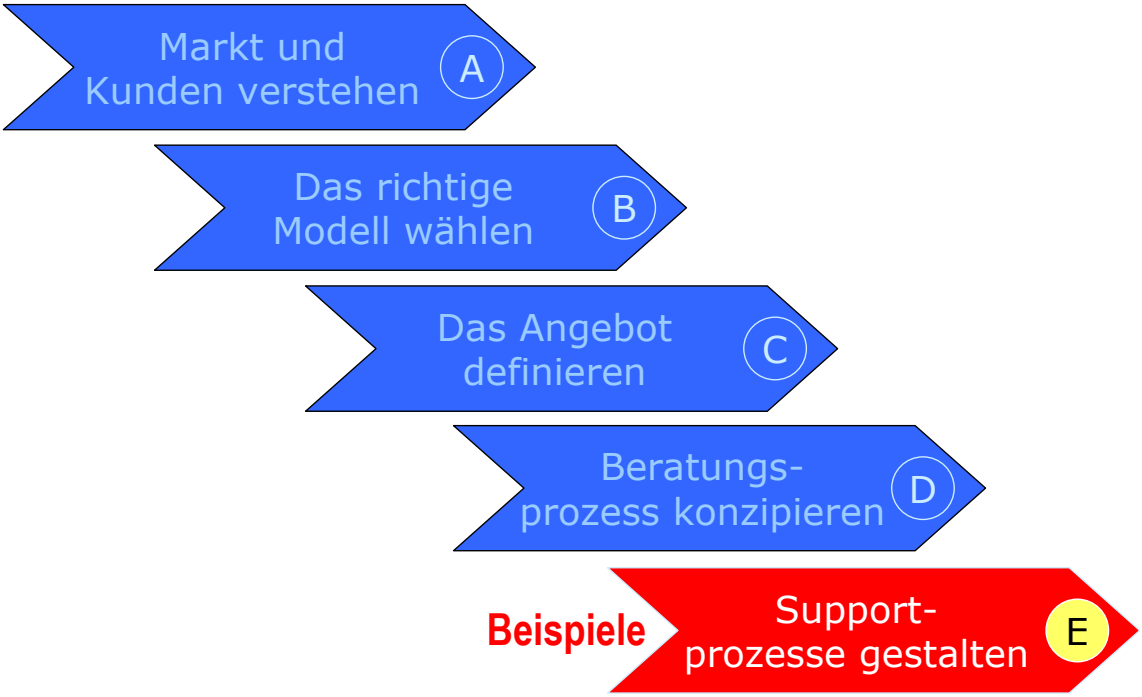
Welche Gründe sprechen für eine Systemunterstützung?



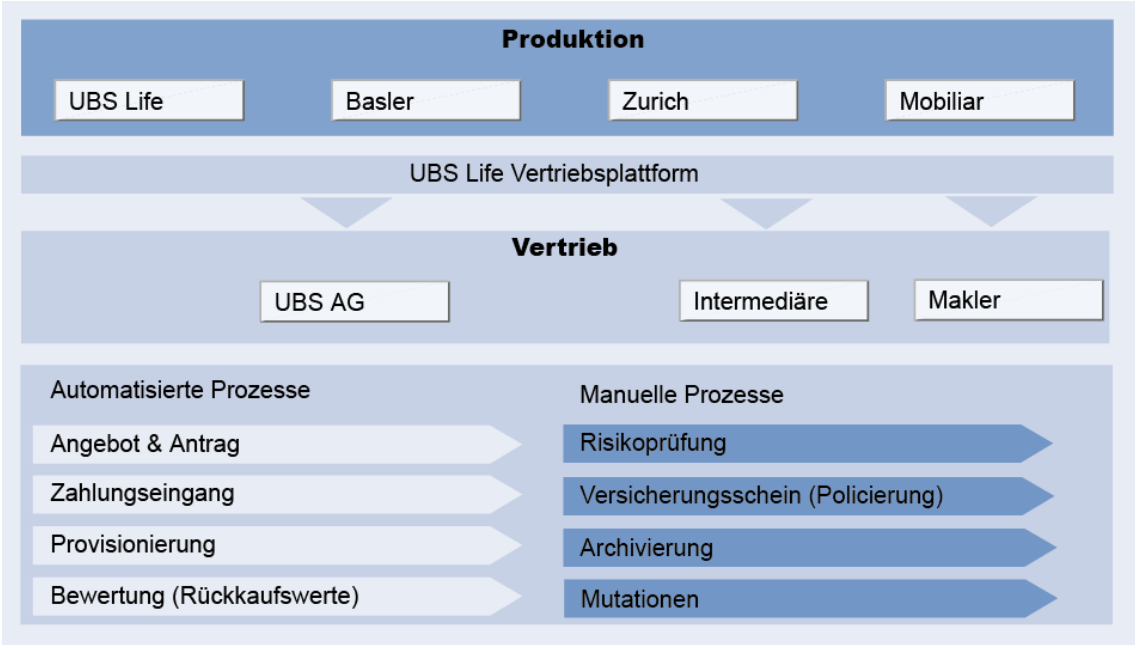
Welche Gründe sprechen gegen eine Systemunterstützung?



5 Schritte zum erfolgreichen Financial Planning



Praxisbeispiel UBS Life



Handlungsfelder bei der Etablierung von Financial Planning

Bausteine zur Transformation der Kundenberatung[1]

[1] In Anlehnung an: Wolfgang Messner, "Handlungsfelder bei der Etablierung von Financial Planning als Dienstleistungsangebot", in: "Banking and Information Technology", 1/2003

Zusammenfassung: Die Experten sagen…

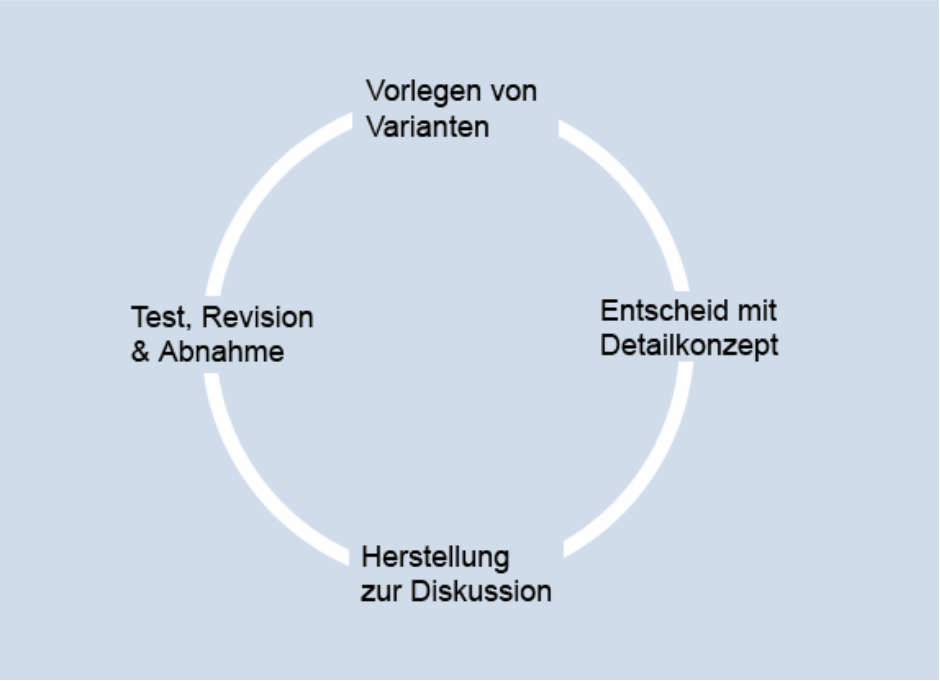
- Financial Planning weist ein hohes Zukunftspotenzial auf. Es wird die pragmatische Form des Allfinanz-Gedankens sein
- Kundennutzen wird primär über die Sozialkompetenz des Beraters geschaffen. Der Berater muss jedoch mit durchgängigen Prozessen unterstützt werden
- Es werden verschiedene Geschäftsmodelle parallel existieren. Banken und Versicherungen haben unterschiedliche Auffassungen:
  - Versicherungen: Standardisiert, modular, berater-zentriert, integrierte Prozesse
- Die Beratungsprozesse weisen noch ein starkes Integrationspotenzial auf

Anhang

Studie Financial Planning

GOF - Grundsätze ordnungsmässiger Finanzplanung ®

1. Vollständigkeit	Vollständigkeit bedeutet, alle Kundendaten zweckadäquat zu erfassen, zu analysieren und zu planen. Dies beinhaltet alle Vermögensgegenstände und Verbindlichkeiten, Einnahmen und Ausgaben, die Erfassung notwendiger persönlicher Informationen und die Abbildung des persönlichen Zielsystems des Kunden.
2. Vernetzung	Vernetzung bedeutet, alle Wirkungen und Wechselwirkungen der einzelnen Daten in Bezug auf Vermögensgegenstände und Verbindlichkeiten, auf Einnahmen und Ausgaben unter Einschluss persönlicher, rechtlicher, steuerlicher und volkswirtschaftlicher Faktoren zu berücksichtigen.
3. Individualität	Individualität bedeutet, den jeweiligen Kunden mit seiner Person, seinem familiären und beruflichen Umfeld, seinen Zielen und Bedürfnissen in den Mittelpunkt der Finanzplanung zu stellen und keine Verallgemeinerungen zu diesen Punkten vorzunehmen.
4. Richtigkeit	Richtigkeit bedeutet, die Finanzplanung im Grundsatz fehlerfrei, nach dem jeweils aktuellen Gesetzgebungsstand und nach den Methoden der Finanzplanung durchzuführen. Planungen können per se nicht sicher, sondern nur plausibel sein und den Verfahren der Planungsrechnung entsprechen.
5. Verständlichkeit	Verständlichkeit bedeutet, dass die Finanzplanung einschliesslich ihrer Ergebnisse so zu präsentieren ist, dass der Kunde sie verstehen und nachvollziehen kann sowie seine im Rahmen des Auftrages gestellten Fragen beantwortet erhält.
6. Dokumentationspflicht	Dokumentationspflicht bedeutet, dass die Finanzplanung einschliesslich ihrer Prämissen und Ergebnisse in schriftlicher oder anderer geeigneter Form dem Kunden zur Verfügung zu stellen ist.
7. Einhaltung der Berufsgrundsätze	Einhaltung der Berufsgrundsätze bedeutet, dass ein Finanzplaner die für ihn geltenden Berufsgrundsätze - Integrität, Vertraulichkeit, Objektivität, Neutralität, Kompetenz und Professionalität - beachten muss.

Die GOF - Grundsätze ordnungsmässiger Finanzplanung ® sind ein eingetragenes Warenzeichen der Deutschen Gesellschaft für Finanzplanung e.V.

Projektvorgehen: Short Consulting AG