

Nutzen des Back-Office-Service

1. Akquisition

- Erschließung neuer Kundenkreise
- Neues Medium zur Ansprache bestehender Kunden
- Werbung neuer Multiplikatoren

2. Vertrieb / Betreuung

- Erschließung Kundenbedarf (Produktauswahl)
- Problemlösungsvorbereitung (Szenarien)
- Objektivierung von Vertriebsempfehlungen
- Abkopplung von der Meinung anderer Berater
- Kenntnis über zukünftige Aktionstermine (Wiedervorlagefunktion)
- Erhöhung der Kundenbindung
- Konkurrenzabschottung (Up-Date-Service)

3. Up-Date-Service

- Turnusmäßige Wiederaufnahme der Kundenbeziehung
- Permanente Kundenkommunikation (Szenarien)
- Aktualisierung der Kundendaten
- Langfristige Erhöhung der Kundenbindung

Vertriebs- und Beraternutzen

- **Objektivierung von Vertriebsempfehlungen**

Die alle Bereiche umfassende Datensammlung über den Kunden gewährt sonst weitgehend verborgene Einblicke und ermöglicht es, objektivierte Entscheidungen zu treffen und geeignete Empfehlungen vorzubereiten.

- **Abkopplung von der "Meinung" anderer Berater**

Durch die objektivierte Darstellung aller relevanten Liquiditäts-, Steuer- und Vermögensverläufe besteht seitens des Kunden nicht mehr die Notwendigkeit die



"Meinung" anderer Berater einzuholen. Sofern andere Berater eingeschaltet werden, können diese sich eigentlich nur an den Ergebnissen der Analyse orientieren.

- **Kenntnis über zukünftige Aktionstermine (Wiedervorlagefunktion)**

Die Kundendaten enthalten Termine zukünftiger Entscheidungssituationen und geben die Möglichkeit, den Kunden bei den sich anbahnenden Entscheidungen vorausschauend anzusprechen und zu begleiten.

- **Erhöhung der Kundenbindung**

Durch den Up-Date-Service wird die Möglichkeit geschaffen, die Betreuer-Kunden-Beziehung zu institutionalisieren. Dadurch wird neben der angebotsbegründeten eine neue, sachbegründete Kommunikationsebene mit dem Kunden geschaffen. Der Betreuer verfügt damit über ein Werkzeug, das im Ansatz vergleichbar ist mit der Bindewirkung der Finanzbuchhaltung in der Steuerberatung.

- **Konkurrenzabschottung**

Weiterhin ist zu erwarten, dass der Kunde, wenn er die Vorzüge der Finanzplanung kennen gelernt hat, in Zukunft Wert darauf legen wird, dass er die ihm ggf. von anderer Seite angebotenen Anlageangebote, von seinem Betreuer im Rahmen eines Szenarios prüfen lässt. Dadurch ergeben sich auch für den Betreuer aufschlussreiche Informationen über den Wettbewerb.

Kundennutzen in alltäglichen Beratungssituationen

Das Ergebnis der **ANALYTICA - Finanzplanung**® unterstützt durch dynamische Simulationsrechnungen Kundenentscheidungen in vielen Beratungssituationen.

Altersvorsorge

- Für Kunden mittleren Alters lässt sich ein optimaler Aufbau einer Altersversorgung darstellen. Aus dem Vergleich mit bestehenden Vereinbarungen werden notwendige Ergänzungen aufgezeigt.
- Für Kunden kurz vor der Pensionierung lassen sich finanzielle und steuerliche Gestaltungsmöglichkeiten beim Übergang in den Ruhestand darstellen.



Familienabsicherung

- Insbesondere für Selbständige ist die Absicherung der Arbeitskraft und der Familie von herausragender Bedeutung. Das gewünschte Ziel kann mit den damit verbundenen Aufwendungen ermittelt und die Auswirkungen von Problemsituationen simuliert werden.

Finanzierungen

- Planung (Bau- / Immobilienfinanzierung)
- Optimierung (Finanzierungsvergleiche)
- Sanierung

Zeitpunkte mit Handlungsbedarf werden rechtzeitig aufgezeigt, Handlungsspielraum zur Optimierung erhalten.

Vermögensanlagen

- Strukturierung
- Bestimmung der Anlagefristen
- Information über Entwicklung und Rentabilität verschiedener Vermögensanlagen (Wertpapiere, Immobilien, Beteiligungen, etc.)

Steuerliche Aspekte

- Steuervorsorge / Rücklagenbildung (Einkommens - / Erbschaftssteuer)
- Steuerlastverlagerung in die Zukunft
- Anpassung der Abschreibungsverläufe etc.
- Steueroptimierung durch geeignete Auswahl von Anlageobjekten

Finanzgutachten

- Ehescheidung
- Erbschaftsangelegenheiten
- Kapitalanlageprüfung

