

Nachweisbare Beratungsqualität

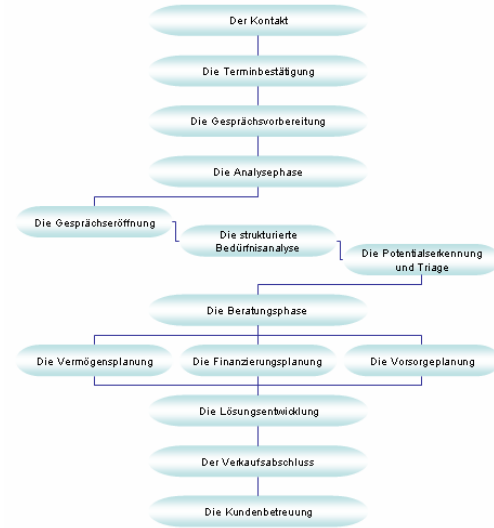
Bundesverbraucherministerin Ilse Aigner hat am 10. März 2009 den Startschuss für eine «Qualitäts-offensive Verbraucherfinanzen» gegeben. Sie eröffnete die Tagung «Anforderungen an die Finanzvermittlung – Verbraucherschutz im Zeichen der Finanzmarktkrise» in Berlin.

„Wenn Verbraucherinnen und Verbraucher sich durch die Finanzwelt bewegen, brauchen sie einen verlässlichen «Routenplaner» für die Finanzberatung, der sie in Zeiten der Finanzkrise und darüber hinaus erfolgreich durch die Finanzwelt steuert“, sagte Ilse Aigner. "Mit Hilfe des Routenplaners soll stets das Produkt ermittelt werden, das für die Bedürfnisse des Kunden am besten geeignet ist, unabhängig davon, wer berät“, so die Ministerin.

Quelle: www.bmelv.de

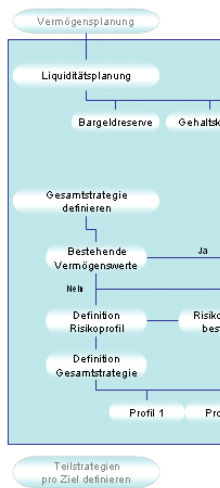
Seit 2003 engagiert sich die S|MG in der Konkretisierung des Beratungsprozesses für die Finanzberatung mit detaillierten Beschreibungen der operativen Beratungsschritte gegenüber dem Kunden.

Diesen Beratungsprozess stellen wir unseren Kunden als «Masterversion» in einem rund 70seitigen Dokument zur Verfügung. Dadurch beschleunigen wir massiv den Verdichtungsprozess, damit nach innen und aussen ein qualitativ hochwertiger Beratungsprozess detailliert beschrieben gegenüber Gesetzgeber, Kunden und Mitarbeitenden abgebildet wird. Auf dieser substantiellen Basis werden dann Beweisführungen der Qualitätsversprechungen verbindlich und überprüfbar.

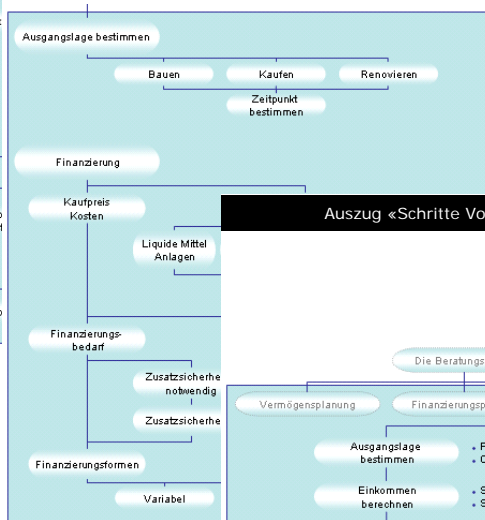


Sind unsere operativen Beratungsschritte im Detail genügend abgebildet, um den wachsenden Vorgaben von Compliance und Verbraucherschutz zu genügen?

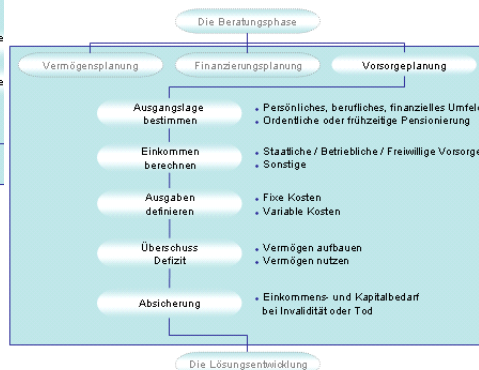
Auszug «Schritte Vermögensplanung»



Auszug «Schritte Finanzierungsplanung»



Auszug «Schritte Vorsorgeplanung»



Auszug «Beschreibung»

Erläuterungen zum Prozess der Finanzierungsplanung

1. Ausgangslage bestimmen

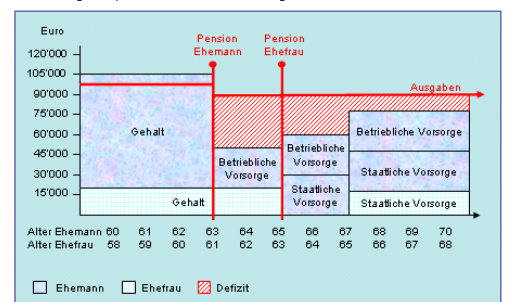
Der Kauf, Bau oder die Renovation einer Liegenschaft ist neben der meist sehr hohen finanziellen Dimension zusätzlich eine starke emotionale Angelegenheit für den Kunden. Aus diesem Grund ist es wichtig, dem Kunden gleich bei Gesprächsbeginn eine Plattform zu geben, wo er seine Ziele und Motivationen sowie den geplanten Zeitpunkt der Investition äussern kann. Durch diese Informationen erkennt der Berater das Gesprächsziel und kann dem Kunden den darauf abgestimmten weiteren Gesprächsablauf vorstellen. Diese Vorgehens-

Auszug «Beschreibung»

2. Finanzielle Auswirkungen berechnen (Forecasting)

Nach der strukturierter Erfassung der Einkommen und Ausgaben gilt es, diese auf der Zeitachse einander gegenüberzustellen. Diese Vorgehensweise erhöht die Transparenz und liefert dem Berater auf einen Blick die Differenz zwischen Einkommen und geplanten Ausgaben.

Darstellungsbeispiel von Einkünften und Ausgaben auf der Zeitachse



In der überwiegenden Mehrheit der Fälle entsteht bei den Kunden ein Defizit. Da aufgrund der Aufgabe der Erwerbstätigkeit keine neuen Einkommen mehr generiert werden können ist es wichtig, frühzeitig Reserven zu bilden, welche das Defizit durch einen systematischen Kapitalverzehr decken können und somit die geplante Lebensqualität des Kunden sichern. Ein allfälliger Überschuss wird in das bestehende Vermögensplanungskonzept integriert.