



***KBP plus munio - der perfekte Prozess für Kundenbetreuung und Portfoliooptimierung***

## **KBP (Kunden-Betreuungs-Programm)**

Die CRM-Software **KBP (Kunden-Betreuungs-Programm)** ist eine bewährte Anwendung für die aktive ganzheitliche Betreuung von Bankkunden, genutzt von über 30.000 Kundenberatern in 200 Kreditinstituten.

### **Dieses sind die Hauptvorteile:**

- ▶ **KBP** enthält eine ausgebaute Kundendatenbank mit Informationen über den Kunden, sein persönliches und finanzielles Profil, seine Bestände an Finanzprodukten (Geldanlagen, Wertpapiere, Darlehen, Versicherungen, Immobilien u.a.), seine Einstellungen und seinen zukünftigen Bedarf.
- ▶ **KBP** generiert von sich aus Anlässe, Signale und Bedarfsfälle für die aktive Ansprache des Kunden, um dem immer wieder geäußerten Wunsch nach finanziellen Tipps durch den Kundenberater entsprechen zu können.
- ▶ **KBP** fördert somit sehr erfolgreich das Kundenmanagement. Kundenselektionen sind ebenso möglich wie die Interessentenverwaltung und das Kampagnenmanagement sowie die Erstellung von Auswertungen und Vertriebsreports aller Art.

**KBP** wird ergänzt um eine Vielzahl von Modulen, die den Beratungs- und Verkaufsprozess in speziellen Themen unterstützen. Dazu zählen vor allem Anwendungen der privaten Finanzplanung, u. a. für die Vermögensstrukturierung/-planung, das Generationenmanagement, die Ruhestandsplanung und das private Risikomanagement.

Sie bieten eine neue Qualität in der ganzheitlichen Beratung anspruchsvoller Kunden mit kundenindividuellen Handelsvorschlägen, die als schriftliche Expertise dem Kunden ausgehändigt werden.

## **munio**

**munio** ist eine spezifische Software für die Portfoliooptimierung von Wertpapieranlagen, eingesetzt in der Wertpapierberatung mit Investmentprodukten im Privatkundengeschäft und für das Asset Management.

### **Dieses sind die Hauptvorteile:**

- ▶ **munio** nimmt die Präferenzen des Anlegers bezüglich Anlagevolumen, Anlagedauer, Renditewunsch und max. Depotverlustrisiko auf, analysiert und bewertet auf der Ebene der Anlageprodukte (Fonds, Aktien und Renten) den Bestand des Kunden und schlägt konkrete Optimierungshandlungen in Form von Verkäufen und Zukäufen vor, die dem Präferenzprofil des Kunden entsprechen.
- ▶ **munio** enthält Wertpapierdaten von ca. 140.000 Wertpapieren, kann Musterportfolios und Hausmeinungen berücksichtigen und wendet für die Portfolioberechnung wissenschaftlich fundierte und weiterentwickelte Algorithmen nach Markowitz an.
- ▶ **munio** zeigt in grafischer Darstellung die Rendite-Risiko-Kombination des Portfolios sowie die Veränderungen bei der Wahl alternativer Wertpapieranlagen.

Mit einem Stresstest schließlich erfolgt die Verifizierung des Ergebnisses der Portfoliooptimierung. Die Beratung schließt mit der Generierung der Handelsvorschläge und der Dokumentation der Wertpapierberatung ab, die dem Kunden ausgehändigt werden.

## **Integration von KBP und munio**

**KBP - munio** ist eine technisch integrierte Gesamtlösung, die den Nutzensvorteil beider Einzelanwendungen verbindet und damit einen perfekten Prozess zur Betreuung von Wertpapierkunden, einschließlich der Optimierung ihrer Wertpapieranlagen, erlaubt.



## Kundenbetreuung und Portfoliooptimierung mit KBP - munio in 5 Schritten

### Schritt 1: Kundenwünsche/Kundenbedarf

Die Kundenberatung erfolgt auf Wunsch des Kunden, um z. B. Geld anzulegen oder die Rendite des Depots zu verbessern. Alternativ erfolgt der Anstoß aus **KBP - munio** für die proaktive Kundenansprache, z. B. aufgrund automatisiert erkannter größerer Geldeingänge oder von Kursänderungen bei Papieren, die der Kunde im Depot führt.



### Schritt 2: Wertpapierberatung

Für die Beratung stellt **KBP - munio** alle relevanten Informationen zur Verfügung, sowohl Wertpapierbestände und persönliche Profile als auch den Blick in die Beratungshistorie. Mit Ergänzung aktueller Bestände, Vorstellungen u. ä. steht damit eine fundierte Basis für die Wertpapierberatung zur Verfügung.

### Schritt 3: Depotoptimierung

Im Gespräch mit dem Kunden werden mit **KBP - munio** individuelle Rendite-Risiko-Kombinationen berechnet und analysiert, sowie grafisch dargestellt. Es werden konkrete Handelsvorschläge für Umschichtungen, Verkäufe und Zukäufe gewonnen, die ganz dem individuellen Profil des Kunden entsprechen.

### Schritt 4: Dokumentation der Beratung

Damit die Beratungsergebnisse nachvollziehbar sind und die Handelsvorschläge zur Umsetzung gelangen, erfolgt mit **KBP - munio** die Erstellung eines Dokumentes zur Aushändigung an den Kunden. Gleichzeitig erfolgt die Aufnahme in die Kundendatenbank, damit Handelstermin und Aktivitäten weiterverfolgt werden. Im Interesse des Kunden und seines Beraters werden die MiFID-Kriterien der kundengerechten Beratung erfüllt.

### Schritt 5: Kundenbetreuung

Gerade in der Anlage- und Vermögensberatung ist die persönliche und proaktive Kundenbetreuung von großer Bedeutung. Gesichert wird sie mit **KBP - munio** in Form IT-unterstützter Prozesse für To-Dos und Terminvorlagen sowie methodisch sicherer und fortschrittlicher Algorithmen der Portfoliooptimierung.



## Das Ganze ist mehr als die Summe seiner Teile

In **KBP - munio** verbinden sich die Spezialsoftware für die Portfoliooptimierung **munio** der **Deutsche Software Engineering & Research GmbH** mit der Spezialanwendung der Kundenbetreuung für Finanzdienstleister **KBP** von **ORGAPLAN Software GmbH** zu einem perfekten IT-Prozess für die Kundenbetreuung und Portfoliooptimierung.



## Deutsche Software Engineering & Research GmbH

**munio**, die Software für die Portfoliooptimierung, ist ein Produkt der **Deutsche Software Engineering & Research GmbH**.

Entstanden ist die **DSER** als Spin-off zwischen den Hochschulen Zittau/Görlitz und **Deutscher Wertpapierdienst GmbH**, Lahnstein.

Ausgangspunkt sind jahrelange wissenschaftliche Forschungen zum Thema Portfoliooptimierung, die zu einem weiterentwickelten Ansatz des bekannten Markowitz-Algorithmus geführt haben und mit **munio** für den Einsatz praktikabel gemacht wurden.

Auch heute noch findet eine enge wissenschaftliche Begleitung statt.



## ORGAPLAN Software GmbH

**KBP** ist die seit über zehn Jahren im Markt befindliche spezifische CRM-Software für Finanzdienstleister der **ORGAPLAN Software GmbH**.

Der vertriebliche Prozess wird in all seinen Facetten mit **KBP** IT-mäßig unterstützt. Aus jahrelanger Praxis mit ständiger Weiterentwicklung und Ergänzung um Module ist ein Hochleistungs-CRM entstanden, das Finanzdienstleister in allen Vertriebswegen und für alle Zielgruppen mit spezifischen Funktionen unterstützt.

Von entscheidendem Vorteil ist die kundenzentrierte Datenbank und die Vielfalt der Import- und Exportschnittstellen, die den Datenaustausch mit Rechenzentren und Vertriebsplattformen erlauben.



## Unsere Empfehlung:

Mit **KBP - munio** werden Möglichkeiten geboten, den institutsindividuellen Beratungs- und Verkaufsprozess optimal IT-gestützt zu fördern.

Um dieses Ziel zu erreichen, empfehlen sich folgende vier Schritte:



1. Vorstellung **KBP - munio** vor dem Experten- und Entscheiderkreis mit dem Ziel einer Grundsatzentscheidung für den Einsatz.



2. Durchführung eines Evaluierungsworkshops, um die bestmögliche Anpassung der Softwarelösung an den eigenen Beratungsprozess zu definieren und damit die exakte Grundlage für das Angebot zu gewinnen.



3. Unterbreitung eines Lösungsvorschlags mit Lizenzangebot und Leistungen für das Updating des Prozesses der Kundenbetreuung in der Anlage- und Vermögensberatung mit Inhalt, Kosten und Zeitplan.



4. Einführung der Lösung **KBP-munio** in die Betriebspraxis mit u.a. Installation, Schulung, Review u.ä..

### Fazit:

- **Nur mit qualifizierter Beratung, die heutigen höchsten Ansprüchen genügt, gelingt die angestrebte Bindung und Gewinnung attraktiver Kundensegmente.**
- **KBP-munio bietet die perfekte IT-Lösung für die Kundenbetreuung und Portfoliooptimierung.**

## Ihre Partner für den Erfolg:



### ORGAPLAN Software GmbH

Softwareentwicklung für Finanzdienstleister

Bahnstraße 67  
D-50858 Köln

Telefon: +49 22 34 / 4074 - 0  
Telefax: +49 22 34 / 4074 - 80

E-Mail: [info@orgaplan.de](mailto:info@orgaplan.de)  
Internet: [www.orgaplan.de](http://www.orgaplan.de)



Deutsche Software  
Engineering & Research

### Deutsche Software Engineering & Research GmbH

Melanchthonstraße 19  
02826 Görlitz

Telefon: +49 35 81 / 309 - 250  
Telefax: +49 35 81 / 309 - 259

E-Mail: [info@dser.de](mailto:info@dser.de)  
Internet: [www.dser.de](http://www.dser.de)