



Deutsche Software
Engineering & Research

Newsletter

Vielen Dank für Ihr Interesse an unserem Newsletter. Wir informieren Sie in Zukunft über Neuigkeiten, spannende Marktentwicklungen und versorgen Sie mit kurzen Informationen rund um die Wertpapierberatung.

Heute informieren wir Sie über:

► **munio** veredelt den Wertschöpfungsprozess durch Integration der Lösung in Ihre Systemlandschaft

► **munio – moderne Beratungspsychologie**
munio ist mehr als nur eine Software, es basiert auf aktuellsten Erkenntnissen der Beratungspsychologie und setzt diese aktiv um.

► **munio – der Wertpapierkrise trotzen**
In Zeiten der Immobilienkrisen und fallender Aktien kann **munio** (lat. ich beschütze dich) die Verluste auffangen und den Ängsten und Verunsicherungen der Anleger entgegenwirken.

munio – ein durchgängiges System

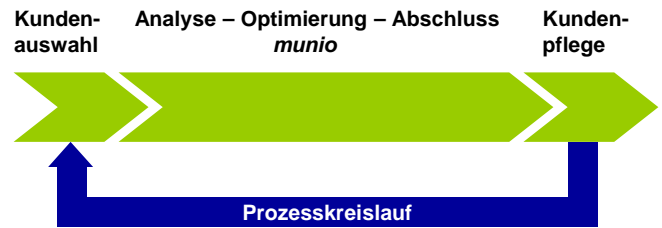
Sie sind eine von 200 Sparkassen und setzen das Modul KBP oder WebKBP von Orgaplan ein?

Sie sind eine von 210 Volksbanken, die das Modul IVS von Genodata im Einsatz haben?

Sie sind einer von vielen Tausend Beratern, die an die Portale Maklersoftware.com und Fondskonzept AG angeschlossen sind?

Oder Sie nutzen die Softwarelösung Market Maker der VWD Gruppe?

Dann setzen Sie auf ein durchgängiges System in der Vermögensplanung mit integrierter Portfoliooptimierung.



munio erleichtert Ihre tägliche Arbeit. Sie sind bereits im System Ihrer Bank oder Ihres Beraterportals angemeldet und wollen eine Wertpapierberatung durchführen? Selektieren Sie den Kunden - die Bestandsdaten werden automatisch an **munio** übergeben.

Im Falle einer Eingespräch-Strategie werden Sie durch moderne, interaktive und optisch ansprechende Software unterstützt, die Sie und Ihren Kunden Schritt für Schritt zu einer individuellen Wertpapier-Allokation führt.

Im Falle einer Zweigespräch-Strategie können Sie sich gezielt auf die Beratung vorbereiten und Ihrem Kunden das fertige Ergebnis präsentieren und verschiedene Anlage-Alternativen vorschlagen.

Am Ende der Beratung erstellt **munio** ein Beratungsprotokoll, welches in Ihrem vorhandenen Backoffice hinterlegt und gespeichert wird. So können Sie auch in Zukunft leicht jedes Gespräch nicht nur nachvollziehen, sondern auch die Ergebnisse sofort einsehen.

Die Integration von **munio** in Ihre Systemlandschaft und Ihre Workflowprozesse steigert nachweislich die Beratungsqualität und die Erträge. Wir beraten Sie gern und erarbeiten ein für Sie zugeschnittenes Vertriebs- und Beratungskonzept.

Für weitere Fragen stehen unsere Partner oder wir stets zur Verfügung.

Als Nutzer der Softwarelösung VWD Portfoliomanager (Market Maker) stellen wir Ihnen den „**munio**-connector“ zur Verfügung, der ein Bestandsdepot selektiert und an **munio** überträgt. Fragen Sie unseren Support an.

munio – Moderne Beratungspsychologie

Spagat zwischen zentralen Vertriebsprozessen und individueller Beratung



Vertrieb



Beratung



Berater



Emotio



Ratio

Die Komplexität der Beratung hat in den letzten Jahren zugenommen. Die Kundenbeziehung zwischen dem Berater und dem Kunden wird in Zukunft zum Schlüsselerfolg. Wie kann jedoch ein Berater eine langfristige Beziehung aufbauen, wenn er sich zwischen Verkaufen und Beraten entscheiden muss?

Eine Lösung bieten fundierte Erkenntnisse aus der Fachrichtung der Psychologie, die seit Jahren erfolgreich in den Bereichen Marketing und Verkauf eingesetzt werden.

Diese Entwicklung wird in den nächsten Jahren Einzug in die Wertpapierberatung halten. Mit **munio** setzt die erste Software-Lösung diese Erkenntnisse um. Was steckt dahinter?

Wir unterscheiden heute zwei Kundentypen, einen emotionalen und einen rationalen.

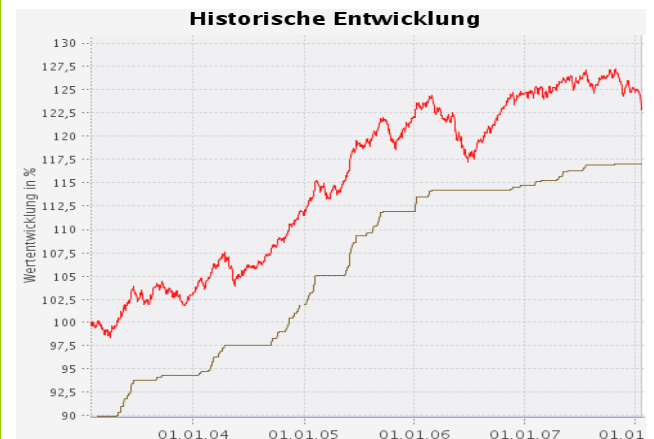
Der emotionale Typ ist Was-orientiert und entscheidet spontan auf Basis seiner emotionalen Haltung. Der rationale Typ ist Wie-orientiert und ein Methodentyp. Um eine Entscheidung zu fällen, benötigt dieser Typ fünf aufeinanderfolgende Sprossen einer Entscheidungsleiter.

Diese müssen logisch aufgebaut sein und dürfen in einem Beratungsprozess nicht übersprungen werden.

Der Entscheidungsprozess von **munio** ist so aufgebaut, dass sowohl der emotionale als auch der rationale Typ abgeholt und zielführend zum Ergebnis geführt werden können. **munio** hilft Ihnen sogar herauszufinden welcher Typ Ihr Kunde ist. Wir schulen Sie gerne, damit Sie als Berater mit Leichtigkeit den täglichen Spagat zwischen Verkaufen und Beraten schaffen.

Aus aktuellem Anlass: munio trotz der Krise

Während die Immobilienkrise immer weitere Kreise zieht und der Dax auf Tauchstation geht, trotz des **munio**-Depot (rot) der Krise.



Unser Depot wurde am 15.10.2007 zusammengesetzt und besteht aus 30% Aktienfonds und 70% Renten- und Immobilienfonds. Das Depot repräsentiert den Kunden, der einen maximalen Depotwertverlust von 10% toleriert.

munio – optimierte Depots sind stabiler, als herkömmliche Depotzusammensetzungen, weil sie das Verlustrisiko der Wertpapiere und deren Korrelationen untereinander untersuchen. Der Depotverlauf (rot) unterschreitet die Risikolinie (braun) zu keinem Zeitpunkt.

Setzen Sie auf Stabilität in Ihrer Beratung.

Nehmen Sie Kontakt mit uns auf. Wir beraten Sie gerne.



**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
Internet: www.dser.de