

Abstract

Titel: Vorsorgeberatung und Pensionsplanung bei einer Schweizer Bank: Perspektiven und Handlungsempfehlungen

Kurzzusammenfassung: Die Beratung über die Planung der Vorsorge einer Privatperson kann für ein Finanzinstitut lukrativ sein. Das Institut kann damit eine erhöhte Kundenbindung erzielen und eventuell weitere Vermögenswerte verwalten. Damit auch eine qualitativ hochstehende Beratung bei der Pensionsplanung durchgeführt werden kann, sollen dies entsprechende interne Spezialisten durchführen. Eine Vorsorgeberatung für Personen ab 30 Jahren sollen die bestehenden Kundenbetreuer durchführen, die dafür das notwendige Fachwissen besitzen.

Verfasser: Pascal Studer

Herausgeber: Markus Grutsch

Publikationsformat: BATH
 MATH
 Semesterarbeit
 Forschungsbericht
 Anderes

Veröffentlichung (Jahr): 2011

Sprache: deutsch

Zitation: Studer, P. (2011). Vorsorgeberatung und Pensionsplanung bei einer Schweizer Bank: Perspektiven und Handlungsempfehlungen (Unveröffentlichte Bachelor Thesis). FHS St. Gallen, Hochschule für Angewandte Wissenschaften.

Schlagwörter (3-5 Tags): Vorsorgeberatung, Pensionsplanung, strategischer Diamant

Ausgangslage, Ziel, Vorgehen, Erkenntnisse, Literaturquellen

Ausgangslage

In der Schweiz wird voraussichtlich in den nächsten Jahren die Lebenserwartung der Schweizer Bevölkerung ansteigen. Dadurch nimmt die Planung für die Zeit nach der Pensionierung immer mehr an Bedeutung zu. Je nach Altersphase, in der die Beratung stattfindet, wird in dieser Arbeit zwischen der Vorsorgeberatung und Pensionsplanung unterschieden. Die Vorsorgeberatung befasst sich mit der Besprechung der 2. und 3. Säule, das Zielsegment sind Personen ab 30 Jahren. Eine Pensionsplanung, die eine Beratung in den Themenbereichen Vorsorge, Erbschaft, Anlagen, Steuern, und Finanzierung beinhaltet, ist für Personen zwischen 50 und 59 Jahren gedacht. Diese Kundengruppe zu betreuen kann für eine Bank sehr lukrativ sein, da diese eher vermögend sind.

Ziel

Das Ziel dieser Bachelor Thesis besteht darin, den Beratungsprozess der Kundenbetreuer bezüglich den Finanzbedürfnissen (Vorsorgebedürfnissen) der Golden Agers zu analysieren. Zudem soll aufgezeigt werden, wie die zukünftigen Prozesse gestaltet sein sollen und wie die Implementierung erfolgen kann.

Vorgehen

Methodisch wird innerhalb der Bachelor Thesis zuerst das 3-Säule System der Schweiz beschrieben, darauf aufbauend die dazugehörigen Beratungsthemen bei einer Vorsorgeberatung respektive bei einer Pensionsplanung. Anschliessend werden die aktuellen Beratungsprozesse des Finanzinstitutes in den beiden Segmenten der Privatkundenbetreuung (Premium Banking [PB] und Retailkunden [RK]) genauer beschrieben. Damit ein optimaler Sollprozess für die Vorsorgeberatung und Pensionsplanung definiert werden kann, werden einerseits Konkurrenzangebote der Pensionsplanung von anderen Finanzinstituten analysiert sowie andererseits drei verschiedene Beratungskonzepte miteinander verglichen.

Aus dem Vergleich der Konzepte wird ein Sollprozess abgeleitet und eine strategische Stossrichtung anhand des strategischen Diamanten gemäss Donald C. Hambrick und James W. Fredrickson für die Strategieumsetzung definiert. Zum Schluss werden Handlungsempfehlungen für die Umsetzung aufgezeigt und ein kurzer Ausblick erstellt, was die möglichen nächsten Schritte sind.

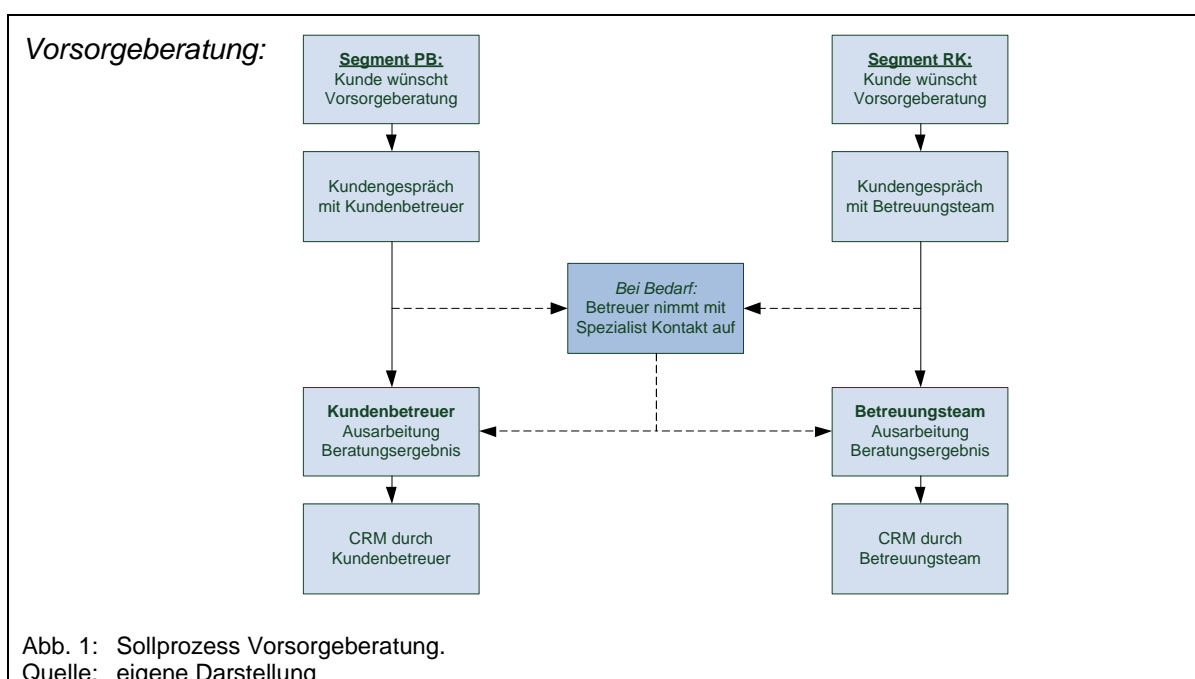
Erkenntnisse

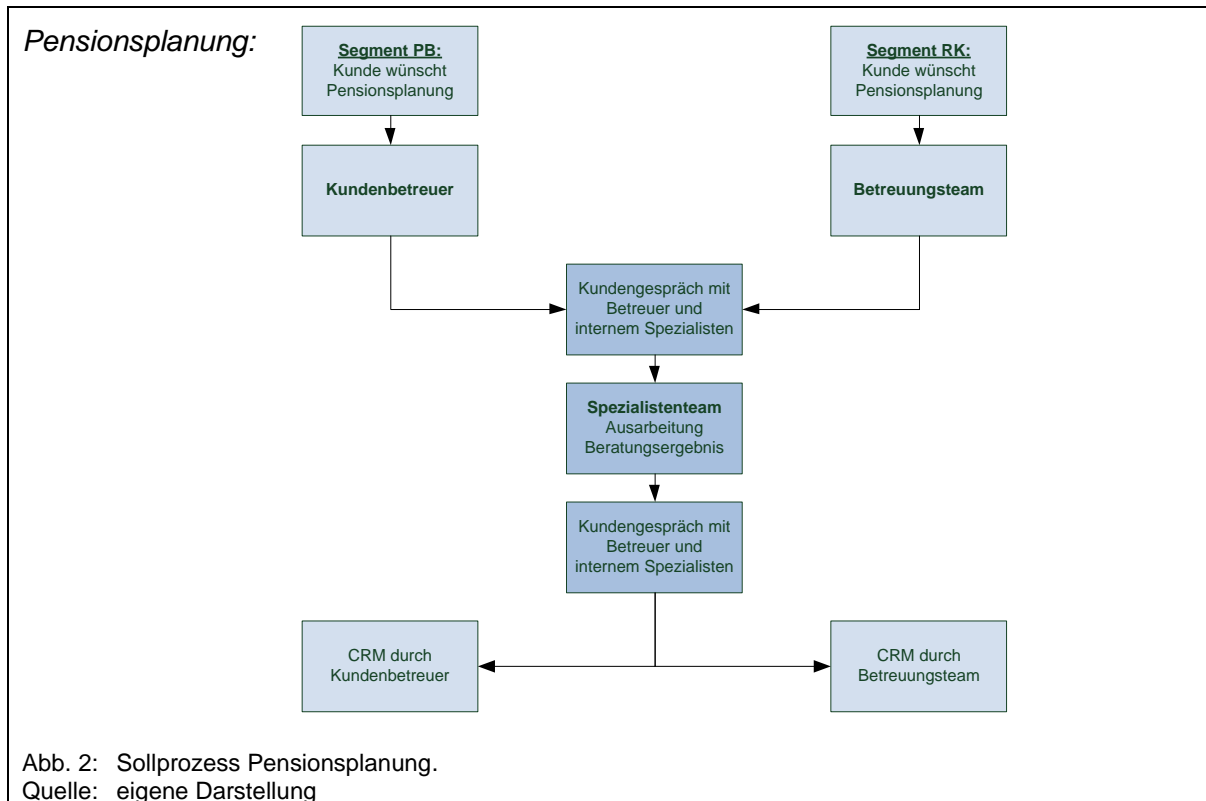
Für die Erstellung eines Sollprozesses im Bereich der Pensionsplanung wurden die nachfolgenden drei Beratungskonzepte definiert und mittels einer Nutzwertanalyse miteinander verglichen:

- Konzept 1: eigenes Spezialistenteam für die Pensionsplanung
- Konzept 2: Pensionsplanung erfolgt direkt durch Betreuer
- Konzept 3: Zusammenarbeit mit externem Beratungsunternehmen

Aus der Analyse der drei Konzepte geht hervor, dass das Konzept mit eigenem Spezialistenteam die höchste Punktzahl erreicht hat und deshalb weiter verfolgt werden soll. Den Ausschlag für dieses Resultat haben die Entscheidungsfreiheit des Finanzinstitutes sowie der geringere Ausbildungsbedarf der Mitarbeitenden gegeben.

Für das Anbieten einer Vorsorgeberatung und einer Pensionsplanung sollen deshalb durch das Finanzinstitut zwei unterschiedliche Prozesse definiert werden. Die Vorsorgeberatung wird durch einen Kundenbetreuer wahrgenommen, der dafür das notwendige Bankfachwissen besitzt. Für das Angebot der Pensionsplanung soll eine neue Abteilung „Fachstelle Pensionsplanung“ gebildet werden. Diese führen die Pensionsplanung durch und stehen den Kundenbetreuern bei Fragen in der Vorsorgeberatung zur Verfügung. Nachfolgend werden die beiden Soll-Prozesse dargestellt.





Strategische Stossrichtung

Zur Einführung des Vorsorgeberatungsprozesses sowie des Pensionsplanungsprozesses dient der strategische Diamant von Donald C. Hambrick und James W. Fredrickson als Grundlage. Daraus werden die nachfolgenden Teilbereiche genauer erläutert:

Arenen: Beschreiben die geografischen Märkte, in denen ein Unternehmen tätig sein möchte und welche Marktsegmente angesprochen werden sollen.

Vorgehen: Erläutert die zeitliche Abfolge der einzelnen Schritte.

Ökonomische Logik: Zeigt auf, wie mit dieser Strategie Gewinne erzielt werden sollen.

Methoden: Definiert, mit welchen Massnahmen eine Unternehmung die Ziele erreichen kann. Soll beispielsweise eine Zusammenarbeit mit einem Kooperationspartner angestrebt werden?

Differenzierung: Schildert, wie sich eine Unternehmung am Markt durchsetzen kann und sich von der Konkurrenz abhebt.

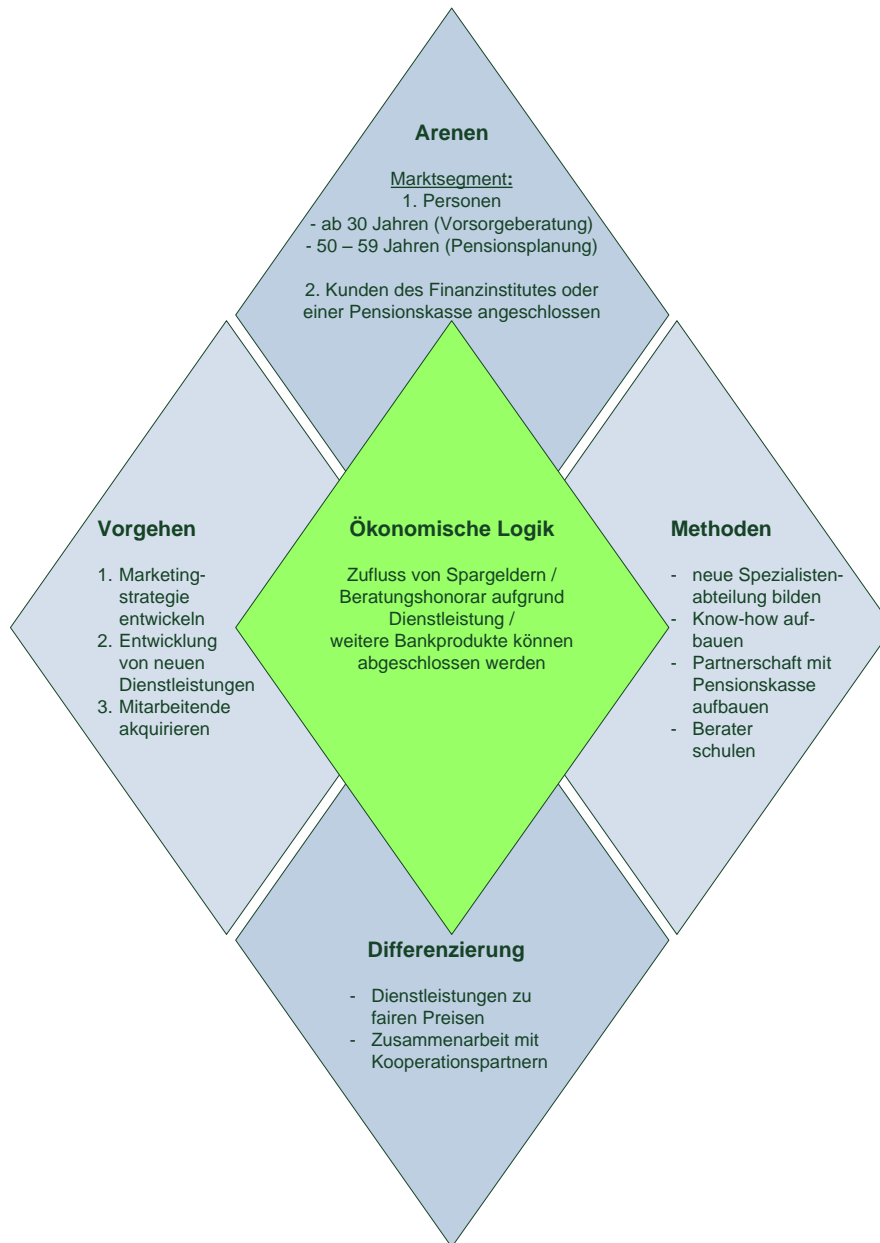


Abb. 3: Strategische Stossrichtung.

Quelle: eigene Darstellung basierend auf Hambrick & Fredrickson (2005, S. 54).

Durch die Einführung einer Pensionsplanung und Vorsorgeberatung kann die Kundenbindung erhöht werden. Zudem können allenfalls weitere Vermögenswerte durch das Finanzinstitut verwaltet werden.

Literaturquelle

Hambrick, D. C. & Fredrickson, J. W. (2005). Are you sure you have a strategy?
New York: Academy of Management.