

**Beratungsprozess Private Altersvorsorge**

	Beratungsschritte	erledigt?
1.	<b>Erstgespräch</b>	√
1.1	Vorstellen der Adviva Finanzberatung	
1.2	Klären des möglichen Beratungsbedarfs:	
	Ziele und Wünsche des Kunden, zum Beispiel:	
	<i>Ab wann wollen Sie im Ruhestand sein? Zu welchem Jahr?</i>	
	<i>Wie viel Geld benötigen Sie monatlich im Ruhestand?</i>	
	<i>Welche Investitionen stehen in Zukunft noch aus?</i>	
	<i>Welchen Stand hat Ihr Vermögen heute?</i>	
	<i>Wie hoch wird Ihre gesetzliche Rente sein?</i>	
	<i>Gibt es eine Lücke zwischen dem benötigten Vermögen im Alter und dem aktuellen Vermögensstand?</i>	
	<i>Welche Vorsorgeprodukte besitzen Sie bereits, wie wirken diese?</i>	
	<i>Können Sie einen notwendigen Sparbeitrag nachhaltig leisten?</i>	
	<i>Wie ist Ihre aktuelle Absicherung (z. B. Berufsunfähigkeit, Pflege, Familie schützen etc.)?</i>	
	<i>Benötigen Sie Zusatzbausteine zur Absicherung?</i>	
	<i>Welcher Risikotyp sind Sie? (eher konservativ, chancenorientiert, spekulativ?)</i>	
	<i>Wollen Sie Garantien in Ihre Finanzstrategie einbauen, um einen Vermögensverlust zu verhindern bzw. einzugrenzen?</i>	
	<i>Um welche Investitionshöhe für die Leistungen der Adviva Finanzberatung handelt es sich?</i>	
1.3	Beratungsprozess der Adviva Finanzberatung erläutern	
1.4	Vergütungsmodell der Adviva Finanzberatung erläutern	
1.5	Kurzer Check des persönlichen Finanzordners des Kunden und Abschätzen der Investitionshöhe als Orientierung, genaue Angebotserstellung erst nach Vorliegen aller Unterlagen	
2.	<b>Beratungsvertrag</b>	
2.1	Auftrag an die Adviva Finanzberatung konkretisieren	
2.2	Beratungsvertrag und ggf. Vollmachten zum Einholen noch fehlender Unterlagen (z. B. gesetzlicher Rentenstatus) gegenzeichnen	
3.	<b>Finanzplanung, Ergebnispräsentation</b>	
3.1	Einholen noch fehlender Unterlagen und ggf. Kooperation mit Beratern des Kunden (Steuerberater, Anwalt, Bank etc.)	
3.2	Erfassen der Kundendaten in der EDV (Finanzplanungssoftware)	
3.3	Erstellen der persönlichen Vermögensbilanz: Rohvermögen, Nettovermögen, Verschuldungsgrad, Streuung des Vermögens (incl. Chancen und Risiken), Liquidität für Altersvorsorge	
3.4	Erstellen der persönlichen Haushaltsbilanz: Private Einnahmen und Ausgaben, Einsparmöglichkeiten; Verschiedene Szenarien (z. B. Einkommensreduktion, Familienzuwachs etc.)	
3.5	Erstellen der Absicherungsstrategie	
3.6	Ergebnisgespräch mit Präsentation z. B. der finanziellen Ist-Situation in Bezug auf Vermögen, Steuern, Liquidität. Empfehlung einer individuellen Finanzstrategie für eine gesicherte Altersvorsorge (ggf. in Kombination mit dem Bereich Investment und betriebliche Altersvorsorge)	

4.	<b>Produktanalyse und Produktberatung</b>	
4.1	Im Anschluss an Ergebnisgespräch Auswahl der geeigneten Vorsorge- und Anlageprodukte	
4.2	Softwaregestützte Marktvergleiche und Produktanalysen für Versicherungsprodukte über drei voneinander unabhängige Anbieter: Morgen & Morgen, Fitch Ratings, Franke & Bornberg. Analysekriterien: Preis-Leistungs-Qualität, Qualität des Produktpartners (Überschüsse, Anlageerfolg, Finanzstärke des Unternehmens etc.), Dokumentation und Analyse der Versicherungsbedingungen: Das „Kleingedruckte“ Ergänzend: Erfahrungen von Adviva mit dem Unternehmen, z. B. im Versicherungsfall, Kundenorientierung und Serviceverhalten. Investment: s. Beratungsprozess Investment/Wertpapier	
4.3	Empfehlung von Produkten, die das Ziel des Kunden bestmöglich unterstützen	
4.4	Entscheidung des Kunden und Unterzeichnung der Verträge	
5.	<b>Produktvermittlung, Service</b>	
5.1	Abwicklung mit den Versicherungsgesellschaften: Verwaltung, Koordination von Rückfragen; insbesondere bei Absicherungsprodukten Koordination von Gesundheitsfragen etc.	
5.2	Parallel: Investment (s. Beratungsprozess Investment), wenn Teil der Vorsorgestrategie	
5.3	Ggf. Übergabe der Versicherungsdokumente	
5.4	Regelmäßiger Check up zur Finanzstrategie	
5.5	Service im Versicherungsfall	

© Adviva Finanzberatung GmbH  
Stand: April 2006