



SIE LIEBEN DAS RISIKO-UND wissen es oft nicht einmal. Denn: Nach der Rechtsprechung haftet der Finanzdienstleister für Ratschläge, die er seinem Kunden gibt. Im Zweifel müssen Sie beweisen, dass bestimmte Entscheidungen vom Kunden gewollt waren. Ein Problem? Nicht für Sie - wenn Sie fiana einsetzen. Mit fiana eröffnet sich Ihnen die Möglichkeit, auch haftungsrelevante Fragen Ihrer Beratung zu dokumentieren.

Nur ein Beispiel für viele. Es zeigt Ihnen, dass fiana von Praktikern für Praktiker entwickelt wurde, die den Kontakt zur Basis

steht im Mittelpunkt. fiana schafft die Basis für eine umfassende Kundenberatung und Betreuung.

Die zentrale Datenerfassung sorgt für Ordnung und Komfort im Backoffice. Zusätzliche Module, die Sie - je nach Bedarf und Schwerpunkt Ihrer Tätigkeit - einzeln oder zusammen andocken können, sorgen für weitere Analyse- und Beratungsmöglichkeiten.

Sie sind neugierig? Wichtig dabei: Das Programm bleibt nicht bei einer - statischen - Momentbetrachtung stehen, sondern liefert eine - dynamische - Analyse.



**Einstiegsmaske:** Alle Bereiche von fiana auf einen Blick

nicht verloren haben. Diese Philosophie zieht sich wie ein roter Faden durch das Programm. Ziel ist immer: Sie von Arbeit möglichst zu entlasten, dem Kunden eine optimale Basis zur Verfügung zu stellen.

Sie wissen: Das ist ein zeitaufwendiges, weil mühseliges Geschäft.

Wir wissen: Keiner kann das so gut wie Sie selbst. Dennoch: Haben Sie sich schon einmal Gedanken darüber gemacht, wieviel Zeit Sie dafür einsetzen, immer wieder die gleichen Daten heranzuschaffen? Lassen Sie sich nicht länger hetzen. Wir bieten Ihnen die Lösung. Sie lautet: fiana - die professionelle Finanzanalyse-Software für Ihre gesicherte Zukunft.

fiana erlaubt Ihnen, sich auf Ihre eigentliche Stärke, die Beratung, zu konzentrieren. Die aufbereitete Datenbasis liefert Ihnen fiana. Aktuell, zuverlässig, schnell.

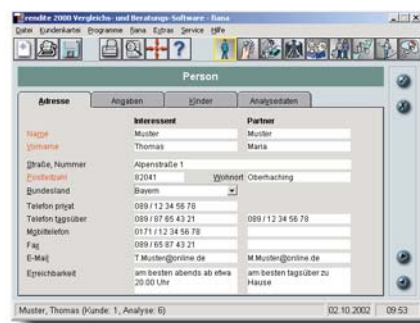
## Was leistet fiana?

Mit fiana erwerben Sie nicht irgendein Finanzanalyseprogramm, sondern sichern sich den Einstieg in ein Konzept. Der Kunde

Sie wollen überzeugt werden? Kein Problem. Die Demo-Version von fiana wird Sie von der Leistungstiefe und -dichte überzeugen. Wenn dann noch Fragen sind, stehen wir Ihnen mit Rat und Tat zur Seite. Oder nutzen Sie unser aktuelles Schnupper-Angebot: Zentrale Veranstaltungen bringen Ihnen das fiana-Konzept näher. Sie brauchen sich nur anzumelden.

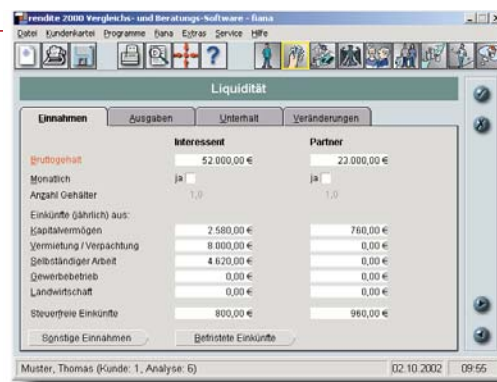
## Das Programm

Neben der reinen Beherrschung der Technik, die wir als selbstverständlich voraussetzen dürfen, spielen Bedienungskomfort und Design wesentliche Rollen. Das gilt sowohl für Präsentationen als auch im harten Arbeitseinsatz.



**Persönliche Angaben:** Übersichtlich und kundengerecht

Schöne Dinge machen einfach mehr Spaß. Aus dieser Erkenntnis heraus hat das fiana-Entwicklungsteam besonderen Wert auch auf das äußere Erscheinungsbild und leichte Bedienbarkeit gelegt. Die Oberfläche des Programms wurde von unseren Designern gestaltet, die einfache Bedienbarkeit des Programms durch zahlreiche Usability-Tests abgesichert. Den Nutzen haben Sie. Denn Sie sollen das Programm gerne einsetzen - nicht



**Liquidität:** Einnahmen und Ausgaben perfekt im Griff

nur, weil Sie von der Qualität der Ergebnisse überzeugt sind, sondern auch, weil es Spaß macht, damit umzugehen.

Zunächst daher - quasi als Präsentierer - die Einstiegsmaske des Programms:

- Übersichtlich
- Strukturiert
- Ansprechend

Schon optisch wird signalisiert, was Ihnen wichtig ist: Der Kunde steht im Mittelpunkt, ergänzt um das Analyseinstrument fiana und die Kundenverwaltung. Daneben die - möglichen - Erweiterungsoptionen. Sie wissen: fiana ist keine Insellösung, sondern ein Konzept. Und das Ziel ist: umfassende und qualifizierte Kundenanalyse und -betreuung.

**fiana - Das Programm besteht aus neun wesentlichen Analyseteilen, die wir Ihnen im folgenden gerne detailliert vorstellen wollen.**

## 1. Person

Um den Kunden fundiert beraten zu können, brauchen Sie Wissen. Dazu gehören zunächst einmal banale Dinge wie sein Name, die Adresse, sein Alter, die Ausbildung. Aber auch Beruf, Familienstand und - gegebenenfalls - Zahl und Alter der Kinder sind für eine qualifizierte Analyse unabdingbar.

## 2. Liquidität

Im zweiten Schritt wird die Liquiditätssituation erfragt. Dazu zählen:

- Einnahmen
- Ausgaben

Bei den Einnahmen wird schon (mit Blick auf die spätere steuerliche Relevanz) zwischen den sieben Einkunftsarten, die das deutsche Steuerrecht kennt, unterschieden.

Bei den Ausgaben wird nach verschiedenen Ausgabenbereichen differenziert. Das erlangt später Bedeutung, wenn das individuelle Ausgabenverhalten mit der statistischen Situation abgeglichen wird.

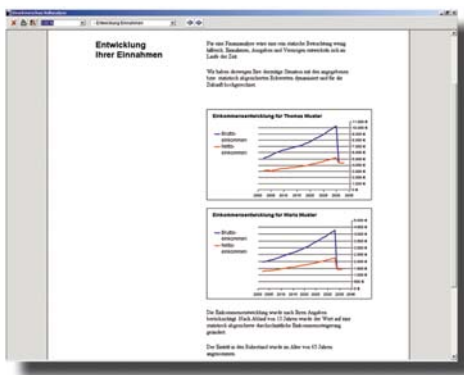
Dazu ein wesentliches Element des Konzepts von fiana: keine statische, sondern eine dynamische Betrachtung über einen langen Zeitraum. Der Vorteil: So können schon frühzeitig markante Bewegungen aufgespürt und eventuelle Fehlentwicklungen korrigiert werden.

### 3. Vermögen

Wie bei der Liquidität kennt auch das Vermögen zwei Seiten:

- Vermögen
- Verbindlichkeiten

Beim - positiven - Vermögen können alle wesentlichen Anlageformen wie beispielsweise Sparkonten, Sparpläne und Bausparverträge, aber auch Aktien, Fonds, Optionen und andere Anlagen erfasst werden.



**Einkommen:** Dynamische Entwicklung wird berücksichtigt

Beim - negativen - Vermögen, den Verbindlichkeiten, wird differenziert abgefragt nach kurz-, mittel- und langfristigen Verbindlichkeiten. Damit sind auch hier alle gängigen Finanzierungen vom einfachen Diskontkredit über persönliche Darlehen bis hin zu Hypotheken oder Grundschulden erfassbar und stehen für eine Analyse zur Verfügung.

Selbstverständlich auch hier Teil des Konzepts von fiana: nicht nur statische Betrachtung des Ist-Zustandes, sondern Berücksichtigung der dynamischen Entwicklung über einen längeren Zeitraum.

### 4. Steuern

Zum fiana Konzept gehört nicht nur eine nominal-, sondern auch eine real-Betrachtung. Bei jedem verdienten Euro, bei nahezu

jedem Vermögensbestandteil hält der Fiskus die Hände auf. Darum ist die Berücksichtigung der individuellen steuerlichen Situation ein Muss in jeder guten Finanzanalyse - wie bei fiana.



**Steuern:** Wahl von Veranlagungsform und steuerlichen Besonderheiten

### 5. Gesetzliche Vorsorge

Die erste Behauptung kennen Sie: „Die Rente ist sicher“. Zyniker setzen dem eine zweite obendrauf: „Die Erde ist eine Scheibe“.

Will sagen: Die Vorsorge aus der gesetzlichen Rentenversicherung ist nicht sicher - jedenfalls nicht der Höhe und dem Niveau nach. Dennoch ist es wichtig, schon früh zu wissen, welche Anwartschaften erworben, mit welchen weiteren Steigerungen zu rechnen ist.

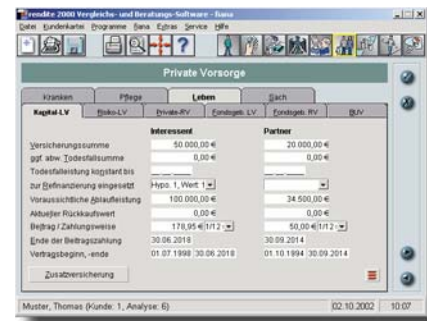
Darum enthält fiana selbstverständlich auch ein Rentenschätz-Modul. Besonderheit dabei: Nicht nur die Ansprüche aus der gesetzlichen Rentenversicherung, sondern auch Pensionsansprüche und - gegebenenfalls - betriebliche und private Ansprüche werden in der Analyse von fiana mit berücksichtigt.

### 6. Private Vorsorge

Wenn Lücken in der gesetzlichen Vorsorge immer größer werden, tut private Vorsorge um so mehr not. Neben Ansparvorgängen für den dritten Lebensabschnitt darf die Gegenwart jedoch nicht außer acht gelassen werden. Deckungslücken bei Krankheit, Berufsunfähigkeit und rund um das Eigentum können erfasst und mit fiana auf ihre Tragfähigkeit analysiert werden.

Dabei können alle wesentlichen privaten Vorsorgebereiche Berücksichtigung finden: von der Risiko- über die Kapital-Leben bis hin zur privaten Rentenversicherung; von der Haftpflicht- über die Hausrat-, Wohngebäude-, Rechtsschutz- bis hin zur Auto- und beispielsweise Reiseversicherung.

Dabei gilt: Für die Analyse wichtige Daten



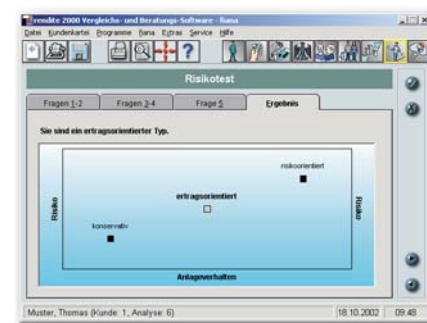
**Private Vorsorge:** Nach Sparten geordnet - wie Sie es gewohnt sind

können über den Erhebungs-Grundbogen abgefragt werden. Erweiterte Daten, wie sie beispielsweise für die Kundendatei-Pflege von Bedeutung sind oder erweiterte Angaben für zusätzliche Policen können über die - additiven - Ergänzungsbögen erfasst und verarbeitet werden.

### 7. Staatliche Fördermittel

Wenn auch die Taschen des Staates leer scheinen - es gibt immer noch reichlich Quellen, aus denen sich Mittel abzapfen lassen.

fiana geht deshalb - je nach individuellen Gegebenheiten - auch näher auf staatliche Fördermittel ein. Der Informationsbogen spannt sich dabei von der Eigentumsförderung über Wohngeld und Lastenzuschüsse bis hin zum vermögenswirksamen Sparen und zur Riester-Rente.



**Risikotest:** Damit Sie bei der Auswahl der Geldanlagen eine Basis haben

### 8. Risikotest

Nicht alle Menschen sind gleich. Das gilt vor allem für das Verhältnis zum Geld und den Umgang mit Risiken. Was für den einen bereits als untragbares Risiko erscheinen mag, stellt für den anderen eine Herausforderung dar, die es zu bewältigen gilt.

Das Problem: Kaum jemand ist in der Lage,

selbst und möglichst realitätsnah eine Selbstschätzung vornehmen zu können.



**Ausdruck:** Grafiken, Tabellen, Informationen - alle Daten sind übersichtlich aufbereitet

fiana gibt Ihnen ein Hilfsmittel zur Hand, wie es auch von Banken zur Kundeneinschätzung herangezogen wird. Im sogenannten multiple-choice-Verfahren wird eine Risikopräferenz-Einschätzung des Kunden vorgenommen. Sie liefert die Basis für weiterführende Gespräche und eine darauf aufsetzende Beratung. Denn Sie wissen: Nur der persönliche Kundenkontakt und der sich daraus ergebende Eindruck verschaffen letztlich Sicherheit.

## 9. Ziele und Wünsche

Was wäre der Mensch ohne Träume und Wünsche? Der eine strebt nach häuslicher

Geborgenheit im Kreis seiner Familie, der andere möchte sich selbst verwirklichen, der dritte vielleicht die Ausbildung seiner Kinder optimal gestalten.

fiana gibt Raum für viele Ziele und Wünsche. Der Kunde braucht nur seine Präferenzen und Prioritäten anzukreuzen - verarbeitet werden diese in fiana von einer intelligenten Entscheidungsmatrix.

Die tour d'horizon durch das Analyseprogramm für Profis - fiana - neigt sich damit dem Ende zu .

Anfangs traten wir mit dem Anspruch auf, dass fiana keine Insellösung sei sondern ein Konzept biete. Lassen Sie uns dies noch ein wenig erläutern: Regelmäßig schafft eine Finanzanalyse den Einstieg in eine - hoffentlich lange - Kundenbeziehung. Die Ansprüche wachsen, die Beratungsintensität wird steigen. Neben einer Finanzanalyse treten darum weitergehende Analyseinstrumente an die Seite. Wichtig für Sie: Mit fiana öffnen Sie die Welt zu weitergehender Beratung und Betreuung. Darum wird Ihnen von fiana auch nicht nur eine Lösung geboten, sondern gleich mehrere.

Damit nimmt fiana eine Sonderstellung auf dem Markt ein: In seiner Komplexität, dem Bedienungskomfort und seinen Analysemöglichkeiten dürfte dieses Programm einmalig sein.

## Ausdruck

Besonderen Wert wurde auch beim Ausdruck auf ein ansprechendes Äußeres gelegt. Seriö-

ser Auftritt und nicht billige Effekthascherei. Sie wollen qualitativ beraten - der Auftritt beim Kunden muss dies schon beim ersten Kontakt vermitteln.

Den unterschiedlichen Anforderungsprofilen entsprechend erlaubt fiana Ihnen eine Darstellung der Analyse-Ergebnisse gleich in mehrfacher Hinsicht:

- Kurzanalyse für Berater
- Vollanalyse für Kunden
- Optimierungshinweise
- Beratungsprotokoll
- Dienstleistungsvereinbarung

## Schnittstellen

● Eigene Kundendatei: Je nach Konfiguration und Leistungsumfang haben Sie komfortable und umfangreiche Selektionsmöglichkeiten nach den verschiedensten Kriterien bzw. deren Verknüpfungen. Lassen Sie sich doch einmal von den Möglichkeiten bei einer Schulung oder einem Schupper-Kurs überzeugen.

● Exportfunktion für Standardtextverarbeitung wie beispielsweise MS-Word ist implementiert.

● Schnittstelle zu weiterführenden Vergleichsprogrammen von rendite 2000: **KV**<sup>Analyse</sup>, **LV**<sup>Analyse</sup>, **BU**<sup>Analyse</sup>, **Fonds**<sup>Analyse</sup>, **UV**<sup>Lotse</sup>, **HR**<sup>Lotse</sup>, **PH**<sup>Lotse</sup>, **RS**<sup>Lotse</sup>.

**Fax-Schnellantwort → 089 / 6 13 99-199**

**fiana**<sup>®</sup> interessiert mich/uns:

Ich/wir möchte/n weitere Informationen

Ich/wir wünsche/n eine Präsentation

Ich/wir möchte/n bestellen

\_\_\_\_\_  
Firma/Name/Ansprechpartner

\_\_\_\_\_  
Straße, Nr/Postfach

\_\_\_\_\_  
PLZ/Ort

\_\_\_\_\_  
Telefon

\_\_\_\_\_  
Telefax