

# KUNDENSTECKBRIEF

## Basler Financial Services

Kennen Sie Ihre Kunden? Machen Sie sich ein Bild!

Mit der genauen Zielgruppenansprache können Sie Ihre Beratung optimieren und individuell auf Ihren Gesprächspartner eingehen.



Der Kundensteckbrief stellt die Kundentypen vor, die ihr Vermögen aufbauen möchten, bzw. nach Anlagemöglichkeiten suchen, um ihr Vermögen mit angemessener Rendite zu vermehren.

Das Thema Geldanlage ist grundlegend für jeden Ihrer Kunden relevant, doch nicht jeder verfolgt ein zentrales Anlagemotiv. Und genau daher ist die individuelle Ansprache Voraussetzung für die erfolgreiche Vermittlung.

Wir gehen daher von drei möglichen Personas aus: dem selbstbestimmten Finanzexperten, dem Investor mit Beratungsbedarf und dem Normalsparer mit Finanzinteresse. Diese drei Personas wollen und müssen unterschiedlich beraten werden. Mit der Basler Financial Services stehen ihnen aber drei Optionen zur Verfügung, die sich den jeweiligen individuellen Bedürfnissen und Lebenssituationen anpassen.

### DER SELBSTBESTIMMTE FINANZEXPERTE

- › Die Zielgruppe ist zwischen 45 und 70 Jahre alt und verfügt über ein mittleres bis hohes Einkommen.
- › Diese Menschen sind liquide und ihr Einkommen ist jederzeit verfügbar.
- › Es besteht ein großes Interesse an Finanzthemen und Geldanlagen und er möchte den höchstmöglichen Komfort und Individualität.

### INVESTOR MIT BERATUNGSBEDARF

- › Die Zielgruppe ist zwischen 30 und 50 Jahre alt und möchte ihr Vermögen aufbauen, bzw. vermehren.
- › Diese Endkunden verfügen über ein mittleres bis hohes Einkommen und wünschen sich einen Ansprechpartner, dem sie vertrauen können.
- › Die Zielgruppe möchte verschiedene Anlageideen empfohlen bekommen – und ist trotz seines Interesses und Beratungsbedürfnisses auch preissensibel.

### NORMALSPARER MIT FINANZINTERESSE

- › Die Zielgruppe ist zwischen 20 und 40 Jahre alt und verfügt über ein niedriges bis höheres Einkommen.
- › Diese Menschen beschäftigen sich ungern mit Finanzen, bzw. haben keine Zeit (oder keine Lust) sich näher mit dem Thema auseinanderzusetzen.
- › Die Zielgruppe ist nicht sehr entscheidungsfreudig und hat auch große Angst davor, im Nachhinein festzustellen, dass sie eine falsche Entscheidung getroffen hat.

## DAS IST HERBERT MÜLLER, DER SELBSTBESTIMMTE FINANZEXPERTE

Herbert Müller ist 55 Jahre alt, Vater zweier Töchter und Geschäftsführer in einem Frankfurter Unternehmen. Er verfügt über ein höheres Einkommen und hat einiges an Vermögen angespart. Dies ist ihm vor allen Dingen auch dadurch gelungen, dass er bewusst Risiken eingeht, um sein Vermögen auszubauen.

Seine Anlageentscheidungen hat Herbert Müller in der Vergangenheit immer selbst getroffen, daher kennt er sich bei Finanzthemen sehr gut aus.

Herbert Müller plant einen größeren Umbau seines Eigenheims. Dafür kann er vorhandenes Vermögen nutzen, möchte aber auch für die Zukunft vorsorgen.



## SO BERATEN SIE HERBERT MÜLLER

Ihr Kunde hat bereits Erfahrungen mit Geldanlagen gemacht und ist bereit, auch ein finanzielles Risiko einzugehen. Er möchte sein bereits vorhandenes Vermögen vermehren. Der Geschäftsführer ist gut situiert und liquide und kann sich erlauben, sein Geld längere Zeit für sich arbeiten zu lassen, ohne darauf zugreifen zu müssen. Herbert Müller trifft keine kurzfristigen Entscheidungen, ist aber für neue Angebote durchaus offen. Für ihn empfiehlt sich die unabhängige Fondsselektion, die Produkte ermöglichen attraktive Renditen in einem anspruchsvollen Investmentumfeld.

## DAS IST JAN FREIBERG, EIN INVESTOR MIT BERATUNGSBEDARF

Jan Freiberg ist 45, freiberuflicher Immobilienmakler und lebt mit seiner Frau und seinen drei Kindern in einem Reihenhauses am Stadtrand von München. Er verfügt über ein stetig hohes Einkommen und will fürs Alter vorsorgen. Doch auch die Familie soll abgesichert sein. Sein Sohn möchte in den USA studieren und die beiden Töchter nehmen Klavier- bzw. Geigenunterricht. Jan Freiberg ist liquide und lässt sich in Finanzgeschäften auch auf Risiken ein. Er hat genug Rücklagen, um sein Vermögen stetig aufzubauen und ist interessiert an Anlagegeschäften. Er legt auch Wert auf eine professionelle Beratung. Bei der Kapitalanlage ist er flexibel.



## SO BERATEN SIE JAN FREIBERG

Jan Freiberg ist nicht sehr risikofreudig, hat aber mit Fondsanlagen bereits Erfahrungen gesammelt. Die Chancen und Risiken von Investmentgeschäften sind ihm also gut bekannt. Er will sein Geld nicht nur zwischenparken, sondern stetig sein Vermögen aufbauen. Für Jan Freiberg empfiehlt sich MONVI-SO premium, die digitale Vermögensverwaltung, die ihm bei höheren Beiträgen auch eine großzügige Rendite verspricht. Die Anlagestrategie wird auf Grund seiner individuellen Wünsche erstellt und das Risiko seiner Anlagen fortlaufend überwacht. So lässt sich sein Vermögen fortlaufend optimieren.

## DAS IST SABINE JUNG, DIE NORMALSPARERIN

Sabine Jung ist 33 Jahre alt und gebürtige Hamburgerin. Sie ist nach Berlin gezogen, um ihr Lehramtsstudium zu beenden. Seit fünf Jahren arbeitet sie in einem Gymnasium. Ihr Verdienst ist gut, sie verfügt über ein normales Einkommen, das in den kommenden Jahren kontinuierlich steigen wird. Sabine Jung will ihr Geld sicher anlegen, möchte aber auch weiterhin einen genauen Überblick über ihre Finanzen haben. Die junge Lehrerin beschäftigt sich ungerne mit dem Thema Geldanlagen, bzw. hat keine Zeit, sich damit intensiv auseinanderzusetzen. Trotz guter Beratung hat sie noch Klärungsbedarf, weil sie das Thema als sehr komplex empfindet.



## SO BERATEN SIE SABINE JUNG

Sabine Jung möchte ihr Geld auf einem Tagesgeldkonto parken, um möglichst immer liquide zu sein. Da sie aber mit ihrem Freund eine Familie plant und eine größere Wohnung sucht, will sie auch Geld für mindestens fünf Jahre fest anlegen, um von den höheren Zinsen zu profitieren. Sie benötigt also zwei Sparoptionen. Mit WeltSparen hat Sabine Jung die Möglichkeit, ihr Geld auf einem Tagesgeldkonto anzulegen – das es ihr erlaubt, jederzeit darauf zuzugreifen. Andererseits kann sie einen Teil ihres Vermögens auf dem Festgeldkonto parken, um auch in Zukunft auf größere Geldbeträge zurückzugreifen.