



LIFETIME PLANNER

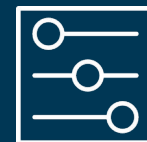
MODULARE LÖSUNG FÜR VERSICHERER UND BANKEN



Digitale
Vorsorgeberatung



360° Analysetool
für Ihre Kunden



Flexible Sparziele
und Einzahlungen

KONTAKT

Fincite GmbH | Senckenberganlage 24 | 60325 Frankfurt (Main) | Germany
Ralf R. Heim | ralf.heim@fincite.de | +49 176 6419 7695
www.fincite.de

LIFETIME PLANNER

Ihre digitale Lösung zur Altersvorsorge

MEHRWERTE FÜR ANBIETER

- Vermarktung langfristig angelegter Anlagen
- Gewinnung digitaler Kunden
- Alternatives Angebot zu Garantieprodukten
- Kundenbindung über Customer Lifecycle Mgmt.
- Dashboard als Cross- und Upselling Plattform

MEHRWERTE FÜR KUNDEN

- Auf persönliche Bedürfnisse angepasste zusätzliche Altersvorsorge
- Flexible Einzahlungen
- Laufende Information über mögliche zusätzliche Rente
- Spielerischer Ausbau der Rentenziele
- Möglichkeit zum Hinzufügen freier Mittel

BAUSTEINE

- Konzeptentwicklung
- Modulbaukasten
- Digitaler Beratungsdialo
- Verknüpfung von Konten, Depots und Renteninform.
- Ermittlung der Versorgungslücke
- Datenübergabe verwertbar in einem digitalen Vertragsabschluss
- Interaktives Dashboard

TECHNOLOGIE

- Frontend / Dashboard
- Kontoschnittstelle (FinTS)
- Finanzalgorithmen
- Transaktionsmanagement

5 SCHRITTE

- Proof of Concept
- Anpassung von Design & Features
- Implementierung
- Testing
- Bereitstellung

Der Markt und Kunden verändern sich

► Kunden erwarten digitale Lösungen

60% der Bundesbürger sehen das Internet künftig als wichtigsten Kanal für Transaktionen mit ihrer Versicherung.

► Anlageverwaltung wird digital

Am Anlagemarkt gewinnen Robo Advisor an großer Bedeutung. Bis 2020 wird ein Marktvolumen von über 2.000 mrd. Euro erwartet.

► Integrierte Finanzen

Neue Technologien und die Verwendung professioneller Algorithmen ermöglichen Vermögenstransparenz und bieten hochpersonalisierte Produktlösungen.

Kunden suchen digitale Wege zu Finanzprodukten, erwarten maßgeschneiderte Lösungen und wollen den Erfüllungsgrad ihrer Ziele jederzeit auf allen ihren Geräten im Blick haben.

Eine moderne Lösung für Ihre Kunden



- Individuelle Altersvorsorgelösung auf Basis der Finanzdaten
- Laufende Transparenz über die Entwicklung der Vorsorgeziele
- Dynamisierung von Sparraten auf Basis von Kontobewegungen
- Abschöpfungsstrategien um Sonderzahlungen zuzuführen

In 6 Schritten zum Vertrag

1. Ihr Kunde gibt seine Basisdaten ein.
2. Ihr Kunde gibt eine Schätzung über zukünftige Ausgaben ab.
3. Ihr Kunde aggregiert seine Konten.
4. Wir errechnen die Alterslücke.
5. Wir erstellen ein personalisiertes Angebot.
6. Es kommt zum Vertragsabschluss.

