



motivbasierte Kundendifferenzierung

Typbeschreibungen

Die Kundentypen - Übersicht

Anlegen



Sammler



Genießer



Vordenker



Macher

Finanzieren



Pflicht-
bewusste



Schnäppchen-
jäger



Planer



Unternehmer

Typbeschreibungen Kontext Anlegen



Sammler

„Ich lege mein Geld bei der Bank an oder kaufe ein Produkt, wo ich die beste Verzinsung bekomme. Für mich muss im Vorhinein klar sein, nach welcher Laufzeit ich mein Geld wieder zurückbekomme. Wie viel Zinsen ich bekomme und an welche Bedingungen das geknüpft ist, will ich vorab genau wissen.

Wenn ich mit Sicherheit weiß, wie viel ich von meinem Geld riskiere, bin ich auch bereit ein bestimmtes Ausmaß an Risiko einzugehen. Ich will die Funktionsweise eines Anlageproduktes genau verstehen. Es muss berechenbar sein. Transparenz auch über die Spesen ist für mich wichtig.

Mit Instrumenten, die im Kurs schwanken und ich am Ende der Laufzeit nicht genau weiß wie viel ich zurückbekomme, meide ich. Ich will das kontrollieren können.

Ich bin auch ein Schnäppchenjäger, der immer auf der Suche nach einer höheren Verzinsung ist.“

Typbeschreibungen Kontext Anlegen



Genießer

„Bei der Kapitalanlage vertraue ich auf ausgewiesene Experten und deren langjährige Erfahrung. Sie finden/entwickeln die für mich passenden Lösungen, um mein Vermögen sicher und ertragreich zu veranlagen.“

Innerhalb von definierten Rahmenbedingungen sollen die Experten ihre Freiräume nutzen können und nach sorgfältiger Analyse, die Entscheidungen treffen, die mein Kapital schützen und ansprechende Erträge erwirtschaften.

Ich mag mich mit der Veranlagung meines Vermögens nicht im Detail beschäftigen. Ich will mich voll auf meinen Beruf, meine persönlichen Anliegen und mein Privatleben konzentrieren. Deshalb hätte ich gerne jemanden der mir den Aufwand abnimmt, mich um meine Veranlagungen/mein Vermögen zu kümmern.

Für mich ist wichtig, dass ich meinem Vermögensberater/Vermögensverwalter vertrauen kann. Die Einhaltung von Rahmenbedingungen ist für mich wichtig. Wenn alles in einem definierten Rahmen abläuft, will ich in das Thema nicht näher involviert werden.“

Typbeschreibungen Kontext Anlegen



Vordenker

„Ich bin über Entwicklungen in Wirtschaft und Politik gut informiert. Mich interessieren die großen gesellschaftlichen und politischen Zusammenhänge. Ich beschäftige mich mit den Fragen: Welche Branchen, Länder oder Regionen entwickeln sich gut? Wie sieht es mit Zusammenhängen von Zins- und Währungsschwankungen aus? Welche Auswirkungen haben die Entwicklungen auf die Inflation oder die Rohstoff- und Energiemärkte?

Mir ist bewusst, dass Risikostreuung und Portfolio-Diversifikation die Schlüsselfaktoren für eine erfolgreiche Investmentstrategie darstellen. Um langfristig eine ansprechende Performance zu erzielen, muss die Aufteilung des Portfolios danach gestaltet sein.

Um Schwankungen abzufedern, sollte das Portfolio robust gebaut sein. Ich messe Timing beim Investieren keine hohe Bedeutung zu.

Bei Einzeltiteln investiere ich vielleicht einmal in meine Lieblingsaktie. Ansonsten bin ich davon überzeugt, dass die richtige Aktie auszuwählen eher ein Glücksfall ist. Für verschiedene Investmentziele, stelle ich meine Portfolien unterschiedlich zusammen.“

Typbeschreibungen Kontext Anlegen



Macher

„Ich habe eine Meinung zu einzelnen Unternehmen und deren Aktien bzw. Anleihen und auch zu ganzen Märkten und Branchen. Mich interessieren erfolgreiche Geschäftsmodelle und erfolgreiche Unternehmer. Auch die Psychologie der Märkte ist interessant.“

Ich entscheide in den meisten Fällen selbst und nutze die Unterstützung meines Beraters als Sparringpartner. Der Berater ist für mich eine wichtige Informationsquelle. Unabhängigkeit bei meinen Entscheidungen und eine effiziente Umsetzung sind mir wichtig.

Ich denke durchaus langfristig, nutze aber gerne auch kurzfristige Chancen. Mit dem richtigen Timing von Ein- und Ausstieg lassen sich überdurchschnittliche Gewinne erwirtschaften. Um auf die Entwicklungen der Märkte zu reagieren sind Entschlossenheit und Konsequenz sehr wichtig.

Ich habe einen guten Überblick und sehe die Schwankungen auf den Märkten (z.B. nach einem Crash) als Chancen neue Positionen aufzubauen.“

Typbeschreibungen Kontext Finanzieren



Pflichtbewusster

„Ich nehme mir einen Kredit auf und will ihn so schnell wie möglich wieder zurückzahlen. Mit Schulden fühle ich mich nicht wohl.

Die Konditionen müssen fair sein. Ich feilsche nicht um die letzten Basispunkte. Ich weiß genau, was ich mir monatlich beiseitelegen kann. Eine möglichst hohe Tilgungsrate bzw. die Möglichkeit einer vorzeitigen Rückzahlung sind mir wichtiger als das Optimum aus der Verzinsung rauszuholen.

Mir ist wichtig meine Raten und die Dauer der Rückzahlung genau zu kennen. Jede Unsicherheit aus der Veränderung von Konditionen vermeide ich. Ich überlege eher, ob ich mir die Raten leisten kann, als um die Konditionen oder die Nebenkosten zu feilschen.

Typbeschreibungen Kontext Finanzieren



Schnäppchenjäger

„Ich nehme mir einen Kredit auf und will dafür die besten Konditionen haben.

Ich verwende viel Zeit um die Konditionen zu optimieren und zu verhandeln. Ich ziehe Vergleichsportale zu Rate bzw. hole Mitbewerbsangebote ein. Ein Angebot „meiner Bank“ ist mir nicht so wichtig. Die besten Konditionen zählen.

Ich optimiere die monatlichen Kosten und bin bereit dafür auch bestimmte Risiken einzugehen. Die Risiken von variabler Verzinsung, Fremdwährung, Tilgungsträger usw. nehme ich dafür gerne in Kauf.

Ich feilsche um die Konditionen und um die Höhe aller Nebengebühren.“

Typbeschreibungen Kontext Finanzieren



Planer

„Ich denke strategisch und in Langfristperspektiven.“

Ich habe eine Vorstellung von einem „fairen“ Marktzinssatz und will wissen, was ich mir um meine Sicherheiten leisten kann i.S.v. „Wieviel bin ich der Bank Wert? Was geht sich aus?“

Ich gehe davon aus, dass ich meine finanziellen Ressourcen zur langfristigen Steigerung meines Wohlstandes einsetzen kann. Eine Finanzierung ist für mich deshalb ein Instrument, um jetzt benötigte Finanzmittel aufzunehmen und unmittelbare Vorhaben zu realisieren. Meine langfristigen Investments will ich dabei nicht antasten.

Die vorhandenen Assets setze ich dazu ein, um meine Finanzierungen zu besichern. Solange ich davon ausgehe, dass die Kosten für die Finanzierung geringer sind als der Ertrag meiner Veranlagungen macht für mich die Rechnung Sinn.“

Typbeschreibungen Kontext Finanzieren



Unternehmer

„Ich sehe eine Finanzierung als Teil meiner unternehmerischen Denkweise.

Ich kenne die Höhe der Marktzinsen. Durch die Aufnahme von Fremdkapital hebele ich den Einsatz meiner Eigenmittel. Ich setze meine Vermögenswerte dazu ein, um einen Hebel für mein geschäftliches Handeln zu haben.

Meine Finanzierungsstrategien sehe ich als unternehmerische Tätigkeit. Ich erwarte durch meine kommerziellen Aktivitäten einen höheren Ertrag (Cash-Flows) zu erzielen, als ich für die Kosten der Finanzierung aufzubringen habe.

Mir ist wichtig meine Sicherheiten rasch wieder frei zu bekommen, weil sie dadurch wieder für ein neues Projekt zur Verfügung stehen.“

Ihre Ansprechpartner

motiviv nutzt das Know-How aus jahrelanger Erfahrung in führenden Positionen in der Entwicklung und im Vertrieb von Treasury- und Asset-Management-Lösungen und kombiniert es mit der Kompetenz aus Psychologie & Motivforschung.

www.motiviv.at

Friedrich Strobl, MBA

+43 664 527 8360

friedrich.strobl@motiviv.at



Alexandra Baldessarini, CIAA, CEFA

+43 680 331 8583

alexandra.baldessarini@motiviv.at



