



okular CBS
Kundengeschäftssteuerung



Entdecken Sie das Potenzial Ihrer Kunden

Das Modul okular CBS dient der risikoadjustierten Konditionierung von Kundengeschäften, der Berechnung von Vorfälligkeiten sowie der Nachkalkulation und umfassenden Analyse von Kundengeschäften. Die Kalkulationsmethoden werden im Controlling-Rechenkern durchgeführt (kurz: CRK).

Ergebnisorientierte Vertriebssteuerung

In okular CBS finden Sie vielfältige Möglichkeiten, die Ergebnisdaten nach unterschiedlichsten Fragestellungen aufzubereiten und zu analysieren. Über die Dimensionen „Profit-Center“, „Produkte“ und „Kunden“ können Sie im Rahmen der unten genannten Auswertungen jedes institutsspezifische Problem hinterfragen und jeden Ausschnitt des „Gesamt-Ergebniswürfels“ auswerten. Der Drill-down bis auf ein Einzelgeschäft ermöglicht Nachvollziehbarkeit und Transparenz.



Ergebnisbeiträge lassen sich dementsprechend auch für eine erfolgsbezogene Vergütung einzelnen Mitarbeitern zuordnen.

Risikoadjustiertes Pricing

Für die individuelle risikoadjustierte Konditionierung können Sie alle individuellen Geschäfts- und Bewertungsparameter zur Generierung eines Geschäftscashflows erfassen und neben der Kondition die passende Ratenhöhe zur Kapitalrückführung zum Geschäftsende ermitteln.

Für die Berechnung einer Vorfälligkeitsentschädigung und den daraus resultierenden betriebswirtschaftlichen Schaden, kann eine Leistungsstörung berechnet werden.

Funktionsumfang des Moduls okular CBS Vorkalkulation

individuelle Konditionen	<ul style="list-style-type: none">• barwertig• periodisch• Effektivzinssätze• Margen• Standardstückkosten• Risikoprämien
Standardkonditionen	<ul style="list-style-type: none">• Standardproduktkatalog• Margentableau• aktuelle Konditionen
Leistungsstörungen	<ul style="list-style-type: none">• Vorfälligkeitsentgelt• strukturgerechte Refinanzierung• Erläuterung für Kunden
Praxisunterstützung	<ul style="list-style-type: none">• barwertige Steuerung• ergebnisorientierte Vereinbarungspraxis

Die transparente Darstellung des Kundengeschäfts mit okular CBS verbessert die Produktivität und die Ergebnissituation Ihres Vertriebs. Sie können schnell und gezielt auf Ergebnisentwicklungen reagieren.

Für die Berechnung des Ergebnisanspruchs kann eine Zielwert-suche gestartet werden, die eine Iteration durchführt und somit die Kondition oder Rate ermittelt, die zur gewünschten Ziel-marge bzw. zum gewünschten Zieldeckungsbeitrag führt.

Zur Unterstützung der Berater kann über Mustergeschäfte ein Standardkonditionentableau generiert werden.

Umfassende Kalkulationsmöglichkeiten

okular CBS ermöglicht Kalkulationen auf Konten-, Kunden- und Engagementebene. Alle Kalkulationsparameter sind flexibel definierbar.

Der Controlling-Rechenkern ermöglicht die Kalkulationen diverser barwertiger und periodischer Größen für die Vor- und Nachkalkulation von Kundengeschäften. Diese Ergebnisse sind wichtige Größen für die Bewertung von Finanzinstrumenten, der damit verbundenen Erträge und der Risiken. Neben der Bewertung und der Cashflowgenerierung verschiedener Produkte gehört auch die realitätsnahe Leistungsstörungskalkulation zu den Kerngebieten. Es werden alle Berichtsgrößen für jedes Einzelgeschäft im Monatsturnus vorgehalten.

Hohe Datenqualität

okular CBS garantiert die Aktualität der Kundengeschäftsdaten durch eine monatliche Nachkalkulation des gesamten Kunden-geschäftsbestands auf Einzelgeschäftsbasis.

Durch die gemeinsame Datenbasis aller Produkte schafft okular eine konsistente Grundlage für die Gesamtbanksteuerung.

Abdeckung regulatorischer Anforderungen

okular CBS bietet Ihnen umfassende Rollen-, Rechte und Proto-kollierungsfunktionen. Für diese okular Software liegt eine Bescheinigung über die Prüfung durch unabhängige Wirtschaftsprüfer nach Prüfungsstandard IDW PS 880 vor.

Des Weiteren ist das Programm mehrbenutzerfähig, d.h. mehrere Benutzer können gleichzeitig damit arbeiten.

Funktionsumfang der Software okular CBS

Controlling	<ul style="list-style-type: none"> • Neugeschäftsentwicklung • Standardstückkosten • Risikoprämienbarwert • Eigenkapitalkosten • Overheadkosten • Produktivität
Kalkulationen	<ul style="list-style-type: none"> • barwertig • periodisch • Kunden • Konten • Vertrieb
Datenbasis	<ul style="list-style-type: none"> • Volumina (nominal/effektiv) • Zinssätze (nominal/effektiv) • Margen • Stückzahlen (Kunden/Konten) • Provisionserträge • Wertpapierumsätze
Analysen	<ul style="list-style-type: none"> • Standardauswertungen wie <ul style="list-style-type: none"> - Soll-Ist-Betrachtung - Zeitreihen-Analysen - Profit-Center-Vergleich - Neugeschäftsentwicklungen - Wanderungsbewegungen • frei definierbare Auswertungen • Provisionsauswertung
Leistungs-monitoring	<ul style="list-style-type: none"> • Performance • Benchmark • mitarbeiterbezogen

Ihre Ansprechpartner

Christiana Faßbender
Methoden- und Produktmanagement

Christiana.Fassbender@parclT.de
Tel. +49 221 - 5 84 75 - 281
Fax +49 221 - 5 84 75 - 302

Patrick Jackes
Methoden- und Produktmanagement

Patrick.Jackes@parclT.de
Tel. +49 221 - 5 84 75 - 436
Fax +49 221 - 5 84 75 - 302

Thorsten Schulz
Methoden- und Produktmanagement

Thorsten.Schulz@parclT.de
Tel. +49 221 - 5 84 75 - 134
Fax +49 221 - 5 84 75 - 302

Christian Thole
Methoden- und Produktmanagement

Christian.Thole@parclT.de
Tel. +49 221 - 5 84 75 - 278
Fax +49 221 - 5 84 75 - 302

Vertrieb:
Jochen Kleibrink
Leiter Vertrieb

Jochen.Kleibrink@parclT.de
Tel. +49 221 - 5 84 75 - 475
Fax +49 221 - 5 84 75 - 302

parclT GmbH
Erftstraße 15
50672 Köln
Info@parclT.de
www.parclT.de