

«Das ist das Schöne an meiner Tätigkeit: Als erfahrene Finanzplanerin kann ich Kunden kompetent und umfassend beraten, das bringt Sicherheit, schafft Klarheit und ein gutes Gefühl.»



Ein Gespräch mit Sylvia Raguth, Inhaberin von MANDAT-IN, einer Firma für Vorsorge- und Finanzlösungen. Text von Rudolf Burger

Frau Raguth, Sie haben viele Jahre bei verschiedenen Versicherungen und Banken gearbeitet, unter anderem als Generalagentin bei der Zurich und als Leiterin der Abteilung Finanzberatung und Mitglied der Bankleitung bei der Raiffeisen. Wieso haben Sie sich zur Selbständigkeit entschlossen?

Während meiner Karriere durfte ich viele interessante Aufgaben übernehmen und mir vielfältiges Wissen aneignen. Selbständig zu werden, war für mich immer ein reizvolles Fernziel. Was mich antreibt ist die Begeisterung für die Themen, der unternehmerische Anspruch und die Möglichkeit, aktiv zu gestalten. Mir schwebte vor, meinen Kunden keine Standardlösungen mehr anzubieten, sondern umfassend, neutral und unabhängig zu beraten und die wichtigen Fragen zu beantworten. Aufgrund meiner fachlichen Qualifikationen kann ich der Kundschaft sehr viel bieten, auch im Versicherungs- und Bankbereich und bei der Budgetberatung. Dieses breite Wissen ist für einen Finanzplaner eher ungewöhnlich. Und ich habe leidenschaftlich gerne mit Kundinnen und Kunden zu tun.

Wie setzt sich Ihre Kundschaft zusammen?

Es sind KMU, Selbständigerwerbende, Parteien, Gymnasien, Privatpersonen, Konkubinats- und Ehepaare, aber auch viele Alleinstehende. Frauen sind etwa im Verhältnis von 60:40 in der Mehrzahl, sie schätzen das Gespräch mit einer Frau.

Welche Dienstleistungen bieten Sie an?

Mit meiner Firma bin ich breit aufgestellt. Schwerpunkt meiner Arbeit sind neben der Vorsorge und Pensionsplanung auch Beratungen im Bereich Budget, Vorsorge, Versicherung.

Zudem biete ich Fachseminare oder Workshops an und bin als Referentin tätig. Ich überprüfe bei allen Personen, die sich an mich wenden, zusätzlich die Versicherungen und Krankenkasse, weil das Sparpotenzial sehr hoch ist. Diese Dienstleistung ist einzigartig auf dem Markt.

Interessieren sich hauptsächlich ältere Personen für dieses Angebot?

Nicht unbedingt. Viele sind vielleicht um die 40 Jahre alt. Vor allem bei Vorsorgeplanungen sind die Kunden auch jünger und bei Pensionsplanungen eher älter.

Man würde vermuten, dass sich vor allem Leute an Sie wenden, die knapp bei Kasse sind.

Das war bei meinen Beratungen für Budget und Vorsorge bei der Frauenzentrale, für die ich lange gearbeitet habe, auch tatsächlich der Fall. Das stimmt aber bei meiner jetzigen Tätigkeit überhaupt nicht. Da haben die Kunden Fragen zu den Vor- und Nachteilen des Konkubinats, zur Steueroptimierung und wollen wissen, ob sie sich allenfalls eine vorzeitige Pensionierung leisten können. Oder sie wollen abklären, ob sie bei der Pensionskasse die Rente oder das Kapital beziehen sollen oder ob sie sich Wohneigentum leisten können. Es geht in solchen Fällen darum, dass der Kunde mit einer Finanzplanung eine solide Entscheidungsgrundlage erhält.

Ein Grossteil der Ehen wird heute geschieden; Scheidungen bringen Frauen und Männer oft in finanzielle Schwierigkeiten. Sind viele Ihrer Kundinnen und Kunden in einer solchen Situation?

Ein wesentlicher Teil ja. Weil im BVG bei einer Scheidung das während der Ehe angesparte Kapital geteilt werden muss, wollen Personen nach der Scheidung oft wissen, wie sich die finanzielle Situation mit einer tieferen Rente im Alter präsentiert.

Kommen auch sehr begüterte Kunden zu Ihnen?

Ja auch, aber in der Regel handelt es sich um Kundschaft aus dem Mittelstand, für die ich Lösungen für die Zukunft finden muss. Da ist vielleicht die Altersrente nicht so hoch, um den gewohnten Lebensstandard zu sichern, und die Frage stellt sich, ob die Person allenfalls weiterarbeiten könnte. Es kommt auch vor, dass sich jemand nach der Pensionierung selbständig machen will. Auch in solchen Fragen kann ich mit Rat und Tat beiseite stehen.

Gibt es auch Fälle, in denen Sie vor problematischen Vorstellungen abraten müssen?

Auch das kommt vor. Das ist etwa dann der Fall, wenn sich jemand einen grossen Teil seines Pensionsguthabens als Kapitalbezug auszahlen möchte, ohne ein gewisses Verständnis oder auch nur Interesse für Geldanlagen zu haben. Meine Verantwortung ist es, solche Leute mit den Risiken vertraut zu machen und aufzuklären. Ich berate und liefere Entscheidungsgrundlagen, was die Kunden dann unternehmen, liegt allein bei ihnen.

Darf man wissen, wie hoch Ihr Honorar ist?

Ich verrechne 190 Franken pro Stunde. Bei einer Pensionsplanung ist das Erstgespräch kostenlos. Mein Anspruch ist eine Beratung und Betreuung auf hohem fachlichem Niveau, unabhängig von Banken und Versicherun-

gen. Dies garantiert eine individuelle und optimale Lösung. Als Qualitätssiegel für meine Kunden habe ich mich freiwillig bei der Finma (Eidgenössische Finanzmarktaufsicht) unterstellen lassen. Eine Bewilligung erhält nur, wer die gesetzlichen Anforderungen erfüllt und zieht eine laufende Aufsicht und Überwachung nach sich.

Wie reagieren Ihre Kunden, wenn sie zum Beispiel von Ihnen hören, dass ihre finanzielle Situation für eine vorzeitige Pensionierung ungenügend oder der Kauf einer Wohnung nicht realistisch ist?

Tatsächlich kann der Erwerb von Wohneigentum im Alter problematisch sein, weil die Banken für die Tragbarkeit im Alter strenge Kriterien anwenden. Aber im Allgemeinen sind die Leute froh, von einer Fachperson zu erfahren, dass ihre Finanzen die Erfüllung eines Traums nicht erlauben und sie dieses Vorhaben beiseitelegen müssen. Es hat noch nie jemand mein Büro mit einer unglücklichen Miene verlassen.

Tatsächlich nicht?

Nein. Ich versuche, positive Gefühle zu vermitteln, auch wenn die Situation nicht ideal ist. Meine Beratungen sollen die Kunden motivieren, ihre finanzielle Zukunft anzupacken. Kürzlich war eine Kundin bei mir, die in ihrem beruflichen Umfeld Schwierigkeiten hatte. Sie konnte sich nicht vorstellen, mit ihrer Arbeit so fortzufahren und konnte ihr Glück kaum fassen, als ich ihr mit dem Ergebnis der Pensionsplanung aufzeigen konnte, dass ihre finanzielle Situation eine vorzeitige Pensionierung zulässt. Auch ein Unternehmer

war positiv überrascht und sehr erfreut, als ich ihm nach dem analysieren des bestehenden Versicherungsportefolles mit meinen vorgeschlagenen Vertragsanpassungen aufzeigen konnte, dass er in Zukunft 40 % Prämien einsparen kann.

Zur Person: Sylvia Raguth hat nach der kaufmännischen Ausbildung bei einer Versicherungs-Gesellschaft das Diplom einer «Eidgenössisch diplomierten Versicherungsfachexpertin» erworben. Weiter absolvierte sie am IfFP Institut für Finanzplanung in Zürich die Ausbildung zur Finanzplanerin und an der Hochschule für Wirtschaft Fribourg und Universität Trier/D ein Nachdiplomstudium in Betriebswirtschaft. Sie hat in verschiedenen Funktionen im Bank- und Versicherungsbereich gearbeitet und war zuletzt Filialeiterin bei der Credit Suisse. Seit 2016 ist Sylvia Raguth Inhaberin der Firma MANDAT-IN in Ittigen bei Bern.

MANDAT IN
VORSORGE- UND FINANZLÖSUNGEN

MANDAT-IN

Brunnenhofstrasse 43 · 3063 Ittigen

Telefon 031 922 40 22 · 079 329 32 02

sylvia.raguth@mandat-in.ch · www.mandat-in.ch

Anzeige

Kundenversprechen.ch – Vertrauen schaffen und neue Kunden gewinnen



Wir helfen Unternehmen, ihre Vertrauenswürdigkeit zu belegen.

Das Kundenversprechen ist ein freiwilliges Commitment Ihre Unternehmens, sich 100% gewissenhaft in den Dienst der Kundschaft zu stellen. Es heisst Qualität versprechen und Wort halten.

Jetzt anmelden!

- ✓ eigenes Unternehmensprofil
- ✓ offizielles Gütesiegel
- ✓ auch offline regelmässig sichtbar

www.kundenversprechen.ch

Jetzt anrufen und Zugang zu unserer Gratis-Online-Demo erhalten: 044 998 12 21

Szenariobasierende strategische Planung in volatilen Umfeldern für KMU's

KMU agieren in einer zunehmend volatilen Umwelt. Euroshock, Covid-Pandemie – EU-Export-Schwierigkeiten dank politischer Differenzen als Nächstes?

Wie agiert ein gut positioniertes KMU auf diese zunehmende Volatilität und Komplexität der Umwelt?

Eine gute, Szenarien-basierte Strategie schafft im Laufe der Zeit Wettbewerbsvorteile, aber die Ungewissheit der Zukunft macht es schwierig, wirksame Handlungsoptionen zu erkennen, insbesondere inmitten einer Krise.

Wie können Sie sich als KMU auf eine unvorhersehbare Zukunft vorbereiten und gleichzeitig die dringenden Anforderungen der Gegenwart bewältigen?

Szenario-Planung bietet den KMUs die Fähigkeit, Veränderungen wahrzunehmen, sie zu gestalten und sich an sie anzupassen. Die Szenario-Planung hilft Führungskräften, mit Unsicherheiten umzugehen, indem sie ihnen beibringt, wie sie eine mögliche Zukunft vorhersehen können, während sie noch in der Gegenwart operieren. Um angesichts der Ungewissheit wirksame Strategien zu entwickeln, müssen Führungskräfte in KMUs das «Strategic Foresight» institutionalisieren, also die Vorstellungskraft nutzen, um eine dynamische Verbindung zwischen der Planung der Zukunft und dem bestehenden Tagesgeschäft herzustellen und damit zukünftige Risiken zu minimieren.

Was sind die Kernelemente für Szenario-basierende Visionen und Strategien für KMUs?

Die Methodik zur Entwicklung Szenario-basierter Unternehmensstrategien beruht auf zehn aufeinander aufbauenden Modulen (siehe Abbildung). In den Modulen 1–5 erarbeitet man zukünftige Szenarien und bildet diese in Form von Storytelling als Vision ab. Die Module 6–10 dienen zur strategischen Umsetzung der Unternehmensvision und der Erarbeitung eines Bauplans, und zwar in Form einer Roadmap.

Der Ablauf der Methode beginnt mit einem Blick in die Zukunft. In dem Modul «Setting the Scene» ist es äusserst wichtig, dass sich KMU-Verantwortliche gedanklich in eine imaginäre Zukunftswelt versetzen, in der nach brancheninternen und branchenfremden Trends Ausschau gehalten wird.

Diese Trends werden im zweiten Modul gesammelt und anschliessend in Clustern gruppiert. Die Cluster stellen die wichtigen Einflussfaktoren namens «Driving Forces» dar.

Diese Unternehmenseinflüsse werden anschliessend in einer Matrix geordnet. Die Sortierung geschieht nach dem Einfluss auf die zukünftige Profitabilität der KMUs.

Im vierten Schritt folgt ein «Scenario Exercise». Darin werden Break-out-Gruppen bzw. Arbeitsgruppen festgelegt, die verschiedene Szenarien beschreiben. Die Szenarien werden anschliessend innerhalb eines Plenums zu einem Master-Szenario zusammengeführt. Auf dieser Basis erarbeitet man eine News Story, die beschreibt, wie das KMU in der Zukunft aussehen wird. Basierend auf dem «Storytelling News Flash» definieren wir anschliessend das «Ideal New Revenue Portfolio». Hier wird ein Angebot für ein ideales KMU erstellt.

Im Modul 7, dem «Ideal Company Profile», wird eruiert, welches Framework und welche Infrastruktur für ein KMU nötig sind, damit die zuvor definierte, perfekte Unternehmung existieren kann. Mit der anschliessenden «GAP Analysis» kann die Lücke zwischen der derzeitigen Realität und der Zukunftsvision ausgearbeitet werden. Basierend auf der GAP-Analyse definieren wir im 9. Modul die «Service Roadmap». Hier entwickeln wir die Massnahmen, die es braucht, um diese Lücke zu schliessen. Zum Schluss findet die Erstellung eines konkreten «Masterplans» statt, der es erlaubt, die Strategie erfolgreich umzusetzen.

Das sind die Vorteile der Szenario-basierenden Strategien für KMUs:

Bessere Unternehmensplanung für die Zukunft trotz zunehmender Umweltvolatilität.

Gemeinsame und produktunabhängige Sicht auf zukünftige Kundenbedürfnisse und Dienstleistungen.

Einheitliche Vision des Management-Teams: Ideale Plattform, um mit einem gemeinsamen Verständnis und einer gemeinsamen Vision die Zukunft des Unternehmens auszurichten.

Brainstorming ohne aktuelle Hindernisse: Durch den Zukunftsausblick ist das Management in der Lage, über den Tellerrand des Geschäftsalltages zu blicken.

Das handfeste Resultat des Workshops ist einerseits eine neue Vision, andererseits eine dazu passende Strategie, die das jeweilige Unternehmen, basierend auf der Roadmap, umsetzen muss.



Andreas Heimgartner, Geschäftsführer
Zug Consulting Group AG



Zug Consulting Group

SCENARIO BASED VISIONS AND STRATEGIES FOR SUSTAINABLE GROWTH

Zug Consulting Group AG

Erlibergstrasse 7 · 6314 Unterägeri · Schweiz

Telefon 079 411 04 87

info@zcg.ch · www.zcg.ch

Nach dem Homeoffice: Rückfall ins alte System oder Quantensprung zum neuen Paradigma?

Ein fundiertes Plädoyer für artgerechte Menschenhaltung im Betrieb



Das New-Work-Buch eines Schweizer Autors mit dem Geist der direkten Demokratie als Vorbild

„Hierarchiefrei ist besser!“ lautet die Überzeugung und der Titel des Buches von Peter Wyss. Er beschreibt darin, wie wir dank der FLOW-Kultur® weg vom alten Paradigma der Hierarchie zu einem Management auf Augenhöhe gelangen können. Sein Buch zeigt einen Weg in eine neue Arbeitskultur geprägt von FLOW: Freiheit, Leichtigkeit, Offenheit und Wirksamkeit.



Im Moment weichen sich in vielen Organisationen die Hierarchien auf – dies beschreibt Dr. med. Michael Llamas, Chefarzt am Spital Carità in Locarno, im Interview in der NZZ vom 27.12.20 so: «Während der Krise haben sich die Hierarchien aufgelöst. (...) Die Jungen hier sind ohnehin allergisch auf Hierarchien, sie werden flacher. Covid-19 hat diese Entwicklung noch beschleunigt. (...) Die Gehorsamkeit ist verschwunden.»

Auch mit der Homeoffice-Pflicht bekamen die Selbstverantwortung und Selbstorganisation tüchtig Aufwind, denn eine enge Kontrolle und Bevormundung der Mitarbeitenden war von heute auf morgen nicht mehr möglich.

Dies kann Verwirrung bewirken: Im Unternehmen ist zwar nach wie vor ein starres hierarchisches System etabliert, doch in der Praxis lösen sich die Hierarchien auf. Drei Optionen sind nach der Zeit des Homeoffice nun denkbar:

1. Rückfall ins alte System - die Mitarbeitenden lassen sich wieder bevormunden oder verlassen die Firma.
2. Zusammenbruch des alten hierarchischen Systems, ohne dass ein neues kommt - dies führt ins Chaos.
3. Die Organisation schafft den Quantensprung auf eine neue Ebene und kann das neue Modell stabilisieren.

Damit wir den Quantensprung zur Option 3 schaffen, braucht es ein neues System, das die Hierarchie ersetzen kann. Wir können nicht die Chefs ersatzlos streichen – Hierarchie gibt ja Sicherheit, Ordnung und Orientierung. Ein tragendes, Stabilität vermittelndes und sinnstiftendes System muss an die Stelle der Hierarchie treten. Und genau so ein System offeriert das Buch: die FLOW-Kultur!

Für mehr Infos, Leseprobe und Bestellungen: www.flow-kultur.ch

