



SIPKIS – Teil einer Vision

Unter der wissenschaftlichen Leitung von Prof. Dr. Hans Ulrich Buhl soll an der Universität Augsburg im Bereich Wirtschaftsinformatik das Kernkompetenzzentrum Informationstechnologie & Finanzdienstleistungen zu einem weltweit führenden Zentrum für angewandte Forschung an der Schnittstelle von IT und Finanzdienstleistungen ausgebaut werden.

Sie möchten mehr über SIPKIS erfahren?
Weitere Informationen finden Sie unter www.forsip.de.

Das SIPKIS-Team

PROJEKTLEITER
Prof. Dr. Hans Ulrich Buhl

MITARBEITER
Veronica Winkler,
Ansprechpartnerin
Marcus Kaiser
Michael Fridgen
Werner Steck
Stefan Volkert

UNIVERSITÄT AUGSBURG
Lehrstuhl für Betriebs-
wirtschaftslehre, Wirt-
schaftsinformatik und
Financial Engineering
Universitätsstr. 16
86135 Augsburg

KONTAKT
Tel +49 (0)821-598 41 41
Fax +49 (0)821-598 42 25
sipkis@forsip.de
www.forsip.de/sipkis



In nahezu jeder Zukunftsvision trifft man auf intelligente Computer, die mit dem Menschen reden, auf ihn eingehen, seine Bedürfnisse erkennen und seine Wünsche erfüllen. Der Bayerische Forschungsverbund für Situierung, Individualisierung und Personalisierung in der Mensch-Maschine-Interaktion (FORSIP) bietet Forschern aus verschiedensten Wissenschaftsbereichen eine Plattform zur Verwirklichung dieser Vision. Hier arbeiten Experten aus der Sprach- und Bildverarbeitung, der Systemtechnologie, der künstlichen Intelligenz und aus dem Datenbankbereich sowie Spezialisten für betriebliche Anwendungen zusammen an der Zukunft der Mensch-Maschine-Interaktion.

Gefördert durch
das Bayerische
Staatsministerium
für Wissenschaft,
Forschung und Kunst

SPRECHER
Prof. Dr. Werner Kießling
Universität Augsburg
REFERENTIN
Dr. Sibylle Peucker
abayfor
Arcisstr. 21
80333 München
KONTAKT
Tel +49 (0)89-289 225 38
Fax +49 (0)89-289 225 89
info@forsip.de
www.forsip.de



SIPKIS

Situierung und Personalisierung in
kundenzentrischen Informationssystemen





Leichtigkeit, Bewegung und Individualität sind Eigenschaften, die Menschen beim Tanz auszeichnen. Harmonisch, spielerisch und mit allen Sinnen sollte auch die Interaktion zwischen Mensch und Maschine funktionieren. Eine Vision, an der zahlreiche Wissenschaftler bei FORSIP arbeiten.

Finanzdienstleistungen maßgeschneidert

Sie erwarten mehr von Ihrer Finanzdienstleistungsberatung als den heute üblichen Standard? Einen Anlagevorschlag, der alle finanzwirtschaftlichen Finessen beinhaltet, Ihre Wünsche und Bedürfnisse berücksichtigt und die Möglichkeit bietet, spielend einfach eigene Portfolios aus verschiedenen Finanzprodukten zu kreieren? Dann dürfte SIPKIS Sie interessieren!



Entdecken Sie die Möglichkeiten

Im Internet wird eine scheinbar unendliche Menge an Finanzdienstleistungen angeboten.

Sollten Sie allerdings eine kompetente Beratung beispielsweise zum Thema Altersvorsorge und eventuell sogar einen individualisierten Anlagevorschlag wünschen, so ist es mit der Angebotsvielfalt schlagartig vorbei.

Ein weiteres Problem stellt der Umfang der möglichen Beratung dar: In einzelnen Fällen darf sich der Kunde zwar über ein augenscheinlich rentables Angebot freuen, seine persönlichen Bedürfnisse, Wünsche und Interessen, aber auch

finanzielle und soziale Restriktionen werden dabei in der Regel nicht berücksichtigt.

Ist zum Beispiel der Kunde auch in der Lage das Risiko zu tragen, das er eingehen möchte? Ist das Geld so flexibel angelegt, wie der Kunde es wünscht?

Kompetenz bei Kundenmodellierung und finanzwirtschaftlichen Problemstellungen

Nur eine individualisierte, personalisierte und situierte Finanzdienstleistungs-Beratung ist in der Lage, ein für den Kunden optimales Ergebnis zu erzielen.

SIPKIS berücksichtigt deshalb nicht nur die Rendite, sondern auch das Risiko, die Flexibilität, die Verwaltbarkeit und die Nachvollziehbarkeit der im Anlagevorschlag enthaltenen Produkte, indem es die Zielsetzungen des Kunden hinsichtlich dieser Eigenschaften bei der Auswahl der Produktkombination zu Grunde legt.

So ist zum Beispiel für einen Kunden, der in absehbarer Zeit einen Immobilienkauf plant, die Flexibilität des angelegten Geldes von großer Bedeutung.

Wie geht SIPKIS hierzu vor?

Im ersten Schritt werden die hinsichtlich aller relevanten Ziele effizienten Produktkombinationen ermittelt. Sie werden aus den für das

Beratungsszenario geeigneten Produktkategorien ausgewählt. Dabei werden unter anderem auch steuerliche Aspekte und Transaktionskosten berücksichtigt.

Um dem Auswahlbedürfnis des Kunden gerecht zu werden und Unschärfen zu berücksichtigen, werden dem Kunden als Ergebnis der Beratung mehrere, seine Zielvorstellungen berücksichtigende, Lösungen angeboten. Die Bedeutung der einzelnen Ziele für den Kunden wird dabei aus den über den Kunden vorliegenden Informationen abgeleitet.

Dabei werden nicht nur Einstellungen, die die Bedürfnisse, Wünsche und Interessen des Kunden widerspiegeln, zur Beurteilung herangezogen, sondern auch Einschätzungen, die Auskunft über die Möglichkeiten und Grenzen des Kunden unter Berücksichtigung seiner sozialen und finanziellen Restriktionen bei finanziellen Entscheidungen geben.



Anlagevorschlag eines Selbstberatungssystems zur Altersvorsorge

- 1 Anlagevorschlag des Beratungssystems – basierend auf Ihren Zielvorstellungen
- 2 Selbst erstellte Produktkombination – Erhöhung der Flexibilität
- 3 Schieberegler – Legen Sie die Werte der Ziele selbst fest
- 4 Risikovisualisierung: In welchem Bereich liegt die monatliche Rente mit 95% Wahrscheinlichkeit und wie viel muss ich dafür monatlich sparen?
- 5 Wichtige Daten zu den Produktkombinationen

Geld allein macht nicht glücklich – man braucht auch die passende Finanzdienstleistung

So wird zum Beispiel hinsichtlich des Risikos die Risikobereitschaft (=Einstellung des Kunden) mit der Risikotragfähigkeit (=Einschätzung des Beratungssystems) verglichen.

Unterscheiden sich beide stark voneinander, kann dem Kunden anhand spezieller Grafiken zur Risikovisualisierung deutlich gemacht werden, welcher potentiellen finanziellen Gefahr er sich bei zu hohem Risiko aussetzt.

Zusätzlich kann der Kunde das Portfolio seinen Vorstellungen entsprechend anpassen, falls er mit der angebotenen Produktkombination nicht zufrieden ist: Wünscht der Kunde beispielsweise eine höhere Flexibilität, muss er lediglich die Position des Balkens des entsprechenden Schiebereglers (→Grafik) in ihrer Höhe verändern.

Die entsprechende effiziente Produktkombination wird dann automatisch ermittelt und dem Kunden angezeigt. Der Kunde hat so die Möglichkeit, das am besten zu ihm passende Portfolio auszuwählen.