



BQ Advisory

Weil es bei Finanzen um Menschen geht

BQ Advisory – Der menschliche Faktor in der Finanzwelt

BehaviorQuant glaubt, dass es bei **Finanzen um Menschen geht**. Wir ermöglichen es Finanzberatern, tiefe Einblicke in das Verhalten jedes einzelnen Kunden zu gewinnen. **BQ Advisory** ist unsere führende Lösung, die Psychologie und Technologie kombiniert, um Beratern wirklich personalisierte, vorausschauende Beratung zu ermöglichen.

Über BehaviorQuant

Wer Wir Sind:

Ein österreichisches Fintech, das sich auf die **Vorhersage des Finanzverhaltens** und der Entscheidungsmuster von Menschen spezialisiert hat. Unsere innovative Plattform erstellt quantitative Profile von Anlegern, die auf den neuesten Erkenntnissen der Verhaltenswissenschaft und Technologie basieren.

Unsere Mission:

Wir ermöglichen es Finanzfachleuten, **menschliches Verhalten im Finanzbereich zu verstehen und zu meistern**. Alles, was wir tun, zielt darauf ab, Beratern durch Einsicht in künftiges Kundenverhalten erfolgreicher zu machen.

Unsere Expertise:

Wir kombinieren **Behavioral Finance, Persönlichkeits- und Entscheidungsforschung** mit **maschinellern Lernen**, um eine objektive, datengestützte Kundenkenntnis zu ermöglichen. Dieser innovative Ansatz verbindet die traditionelle Finanzwelt mit der menschlichen Psychologie.

Einführung in BQ Advisory

Was Es Ist:

BQ Advisory ist eine cloudbasierte Software von BehaviorQuant für Vermögensberater. Sie liefert vorausschauende Erkenntnisse zu Persönlichkeitsmerkmalen, Präferenzen und Werten jedes einzelnen Kunden – wie ein „Verhaltens-Röntgenbild“ Ihres Kunden, das in Ihren Beratungsprozess integriert ist.

Wie Es Funktioniert:

1. **Kunden-Engagement:** Eine kurze, interaktive Befragung ermittelt zentrale Persönlichkeitsmerkmale und Verhaltensweisen.
 2. **KI-Gestützte Einblicke:** Das System generiert mehr als 35 konkrete Erkenntnisse – darunter 22 Kunden-Einblicke und 16 personalisierte Beraterempfehlungen.
 3. **Umsetzbare Ergebnisse:** Berater erhalten direkt umsetzbare, datengestützte Hinweise zur Kunden- Kommunikation und Strategie.
-

Nutzenversprechen

- **“Sprechen Sie die Sprache Ihrer Kunden”:** Lassen Sie BQ Advisory die schwere Arbeit machen. BQ Advisory gibt Ihnen einen direkten Einblick in die Einzigartigkeit jedes Kunden und macht sein zukünftiges Verhalten und seine Entscheidungen vorhersehbar. Das Ergebnis ist eine maßgeschneiderte Beratung - einfacher und effektiver als je zuvor.
 - **Personalisierung in großem Maßstab:** Sie wissen sofort, wie jeder Kunde tickt. BQ Advisory verwandelt subjektive Eindrücke in objektive Daten, damit Sie Kunden als Individuen und nicht als Durchschnittswerte behandeln können. Berater können persönliche, vertrauenswürdige Beziehungen mit automatisierten, wissenschaftlich fundierten Erkenntnissen kombinieren, um das Beste aus beiden Welten zu erhalten.
 - **Bessere Ergebnisse:** Indem Sie die Bedürfnisse und Reaktionen Ihrer Kunden vorhersehen, bauen Sie Vertrauen und langfristige Beziehungen auf. Die Kunden fühlen sich verstanden, die Kommunikation verbessert sich, und Ratschläge werden eher befolgt - was zu besseren finanziellen Ergebnissen für Ihre Kunden und Wachstum für Ihr Geschäft führt.
-

Zentrale Fragen Für Berater

- **Wie verstehe ich jeden Kunden wirklich?**
Jeder Kunde hat eine einzigartige Finanzpersönlichkeit - aber herkömmliche Risiko-Fragebögen bleiben meist nur an der Oberfläche. Berater fragen sich oft, was Kunden wirklich über finanzielle Entscheidungen denken und fühlen.
 - **Wie kann ich das Verhalten meiner Kunden vorhersagen?**
In volatilen Märkten – welcher Kunde könnte in Panik geraten? Wer könnte Ratschläge ablehnen? Berater fragen sich: „*Was wird mein Kunde als Nächstes tun und warum?*“
 - **Wie halte ich jeden Kunden zufrieden und loyal?**
Berater sind bestrebt, unzufriedene Kunden zu halten, zufriedene Kunden weiter zufrieden zu stellen und das Potenzial jedes Kunden voll auszuschöpfen. Die Herausforderung liegt darin, zu wissen, wer welchen Ansatz braucht und warum.
 - **Wie kann ich Beratung skalierbar personalisieren?**
Angesichts der begrenzten Zeit ist es schwierig, die Kommunikation und die Strategie auf jeden Kunden zuzuschneiden. Berater stehen vor dem Dilemma, einen maßgeschneiderten Service versus einen effizienten Service anzubieten.
-

Jeder Kunde Ist Einzigartig

Berater wissen, dass es keine Einheitsgröße für alle gibt. Kunden unterscheiden sich in vielen entscheidenden Aspekten:

- **Risiko-Toleranz & Kapazität** – Jeder Kunde hat eine individuelle Bereitschaft für Risiko und eine objektive Fähigkeit, Verluste zu verkraften.
- **Werte und Ziele** – Einzigartige persönliche Werte bestimmen die Finanzentscheidungen eines jeden Kunden, und jeder Kunde hat auch seine eigenen Finanz-Ziele (Vermögenserhalt, Wachstum, ständiges Einkommen usw.).
- **Bedürfnisse und Präferenzen** – Manche Kunden wünschen sich häufige Kommunikation und detaillierte Informationen, andere bevorzugen Einfachheit. Persönliche Stile variieren stark: Ein Kunde kann entschlossen und aktiv sein, ein anderer vorsichtig und delegierend.
- **Verhalten & Biase** – Kunden haben unterschiedliche Entscheidungsstile und Biase. Es ist wichtig zu verstehen, ob jemand ein „introspektiver Weiser“ oder ein „enthusiastischer Freigeist“ ist, ein vorsichtiger Planer oder ein spontaner Macher.

(Diese individuellen Eigenschaften - Risikoprofil, Werte, Ziele, Bedürfnisse, Stil und Präferenzen - bestimmen, wie ein Kunde auf Beratung und Marktereignisse reagiert. BQ Advisory erfasst all diese Facetten auf strukturierte Weise.)

Nahtlose Kundeninteraktion

Die Integration von BQ Advisory in Ihre Praxis ist einfach und kundenfreundlich. Der Prozess gliedert sich in wenige einfache Schritte, bindet Ihre Kunden mühelos ein und liefert Ihnen gleichzeitig umsetzbare Erkenntnisse – sei es für Ihr nächstes Kundengespräch oder bereits für die allererste Unterhaltung mit einem neuen Kunden.

- 1. Einfaches Onboarding:** Laden Sie Ihren Kunden mit nur einem Klick per E-Mail oder Link ein. BQ Advisory sorgt für einen reibungslosen Einstieg - Kunden schätzen es, in einen modernen, interaktiven Planungsprozess eingebunden zu sein. *(Sie senden eine Einladung, der Kunde nimmt an - das war's.)*
- 2. Interaktive Kundenbefragung:** Der Kunde beantwortet einen dynamischen, 10-minütigen Online-Fragebogen zu einem für ihn passenden Zeitpunkt. Dabei handelt es sich nicht bloß um ein Formular - der Fragebogen umfasst interaktive Fragen und praxisnahe Szenarien, welche Kunden motivieren und involvieren. Während der Befragung erhält der Kunde sofortiges Feedback sowie wertvolle Erkenntnisse, wodurch das Erlebnis an sich schon bedeutungsvoll ist. *(Diese Befragung kann auch persönlich während eines Meetings auf einem Tablet oder Mobilgerät durchgeführt werden.)*
- 3. Automatisierte Analyse:** Sobald die Befragung abgeschlossen ist, kommen fortschrittliche Algorithmen zum Einsatz. BQ Advisory entschlüsselt umgehend die Antworten des Kunden und erstellt sein einzigartiges Verhaltensprofil. Kein manuelles Auswerten, keine Wartezeiten – die Analyse erfolgt vollständig automatisiert durch unsere proprietären behavioralen Modelle.
- 4. Ergebnisse - Dashboard & Berichte:** Sie erhalten ein umfassendes Berater-Dashboard für jeden Kunden. Es zeigt das Kundenprofil, prognostiziert das Verhalten und liefert sogar

spezifische Empfehlungen, wie Sie Ihren Kunden am besten betreuen können. Zusätzlich wird ein übersichtlicher, druckbarer Kundenbericht erstellt – ideal für die Besprechung mit dem Kunden oder die Ablage in seiner Akte.

(In Kürze: *Einladen* → *Kunde antwortet & erhält Feedback* → *BQ analysiert* → *Sie erhalten Einblicke*. Der gesamte Prozess ist mühelos, während BQ Advisory die komplexen Analysen im Hintergrund durchführt.)

Zentrale Erkenntnisse Durch BQ Advisory

Umfassendes Kundenprofil: BQ Advisory bietet eine 360°-Sicht auf den Kunden:



Persönlichkeit & Werte:

Identifiziert den finanziellen **Persönlichkeitstyp** des Kunden und seine zentralen **Lebenswerte**. Sie erfahren, „wie dieser Kunde tickt“ - ist er zum Beispiel ein effizienter Manager oder ein umsichtiger Wächter? Schätzt er Sicherheit, Leistung oder Freiheit am meisten?



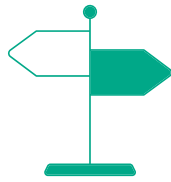
Ziele & Erwartungen:

Ermittelt die zentralen **Anlageziele** des Kunden sowie dessen **Erwartungen an die Beratungsbeziehung**. So erfahren Sie, was Erfolg für den Kunden bedeutet (z.B. „*Finanzielle Sicherheit*“ oder „*Dynamischer Vermögensaufbau*“) und was er konkret von Ihnen erwartet (z.B. „*Pflege einer persönlichen Beziehung*“ oder „*gute Erreichbarkeit*“).



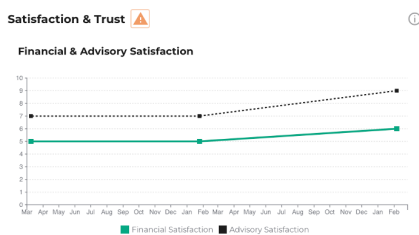
Risiko Profil & Emotionale Stabilität:

Misst sowohl die **Risikokapazität** (wie viel Risiko ein Kunde eingehen sollte) als auch die **Risikotoleranz** (wie viel Risiko ein Kunde eingehen möchte), sowie seine **emotionale Stabilität** bei Marktschwankungen. Sie erkennen dadurch, ob ein Kunde bei einem Markteinbruch eher in Panik gerät oder Krisen gelassen durchsteht.



Entscheidungsfindung & Finanzwissen:

Bewertet, wie der Kunde Entscheidungen trifft - seine **Entscheidungsfreudigkeit** und seinen **Planungsstil** - sein **Finanzwissen** und seinen **Erfahrungsstand**. So können Sie Ihre Kommunikation optimal anpassen (z. B. *analytischer vs. impulsiver Kunde* oder *erfahrener Anleger vs. Anfänger*).



Historische Daten:

BQ Advisory bietet mehr als nur eine einmalige Auswertung und ermöglicht Beratern, **langfristig mit ihren Kunden verbunden zu bleiben**. Jährliche Kundenbefragungen zeigen wichtige Entwicklungen auf und liefern Einsichten in sich verändernde Bedürfnisse und Prioritäten.

Vorhersage Zukünftiger Verhaltensweisen:

BQ Advisory analysiert nicht nur aktuelle Kundeneigenschaften – es prognostiziert auch wahrscheinliche Einstellungen und künftige Verhaltensweisen. Diese Erkenntnisse basieren auf der Analyse sogenannter „**Behavioral Twins**“ (Verhaltenszwillinge), wobei Muster bei ähnlichen Kunden identifiziert werden, um wichtige Tendenzen vorherzusagen.

- ➔ **Abwanderungsrisiko:** Wie wahrscheinlich ist es, dass der Kunde Ihre Beratung verlässt?
- ➔ **Preissensibilität:** Ist der Kunde besonders kosten- oder gebührensensibel?
- ➔ **Investitionsbereitschaft:** Ist der Kunde geneigt, vorhandenes Bargeld in Investitionen überzuführen, sobald sich Gelegenheiten bieten?
- ➔ **Anlagehäufigkeit:** Neigt der Kunde zu häufigem Handeln oder bevorzugt er langfristige Anlagen?
- ➔ **ESG-Interesse:** Wie stark interessiert sich der Kunde für nachhaltige und sozial verantwortliche Investments?
- ➔ **Finanzielles Vertrauen:** Wie zuversichtlich blickt der Kunde auf seine finanzielle Zukunft?

All diese Vorhersagen ermöglichen es Ihnen, **Kundenbeziehungen proaktiv zu steuern**. Wenn beispielsweise das Kundenprofil ein hohes Abwanderungsrisiko zeigt, können Sie rechtzeitig

handeln, bevor der Kunde abwandert. Wenn ein Kunde eine hohe Investitionsbereitschaft aufweist, können Sie ihm frühzeitig neue Anlageideen präsentieren.

(Diese sechs prädiktiven Metriken eröffnen eine Welt der Möglichkeiten für eine wirklich proaktive Kundensegmentierung und -betreuung.)

Maßgeschneiderte Empfehlungen für Berater:

BQ Advisory begnügt sich nicht mit Analysen und Prognosen, sondern übersetzt die gewonnenen Erkenntnisse in konkrete Handlungsempfehlungen für Sie als Berater. Sie erhalten mehr als ein Dutzend kundenspezifische Empfehlungen, die wesentliche Aspekte Ihrer Kundenbetreuung abdecken, wie zum Beispiel:

- ➔ **Kundengewinnung:** Wie man auf diese Person zugeht und sie als neuen Kunden gewinnt (was sie anspricht, was man vermeiden sollte).
- ➔ **Kommunikations-Strategie:** Hilfestellung zur optimalen Kommunikation – z. B. sollten Sie viele Details liefern oder sich auf das Wesentliche konzentrieren? Ist ein formeller oder eher lockerer Umgang angebracht? Wie formulieren Sie Empfehlungen so, dass der Kunde sie annimmt?
- ➔ **Beratungsansatz:** Tipps zur Strukturierung Ihrer Beratung. Zum Beispiel: „Wie berate ich einen unentschlossenen Kunden am besten?“ oder „Wie unterstütze ich einen sehr risikoscheuen Kunden dabei, auf Kurs zu bleiben?“ BQ Advisory gibt Ihnen spezifische konkrete Empfehlungen sowie Hinweise, was Sie bei diesem spezifischen Kundenprofil tun oder vermeiden sollten.
- ➔ **Beziehungsmanagement:** Einblicke in die Aufrechterhaltung von Vertrauen und Zufriedenheit. Wenn beispielsweise ein Kunde wenig Vertrauen zeigt, könnten Empfehlungen häufigere Kontakttreffen beinhalten. Wenn ein hohes Abwanderungsrisiko besteht, erhalten Sie konkrete Ratschläge, wie Sie die Beziehung sichern können, bevor es zu spät ist.

Alle diese Empfehlungen sind wie ein persönliches Handbuch für jeden Kunden – **konkrete Antworten auf die wichtigsten Fragen erfolgreicher Beratung:** wie man Kunden gewinnt, wie man sie optimal berät, effektiv kommuniziert und ihr Anlageverhalten gezielt steuert.

Erwiesene Ergebnisse & Erkenntnisse

Nachweisbare Wirkung

- **Höhere Genauigkeit:** Prognostizieren Sie das Abwanderungsrisiko Ihrer Kunden mit einer Genauigkeit von über 90 %, verglichen mit rund 50 % bei traditionellen Methoden. Damit sind Sie doppelt so gut in der Lage, gefährdete Kunden zu identifizieren und die Beziehungen proaktiv zu stärken, bevor diese sich abwenden.
- **Intelligente Segmentierung:** Die Plattform ermöglicht es Ihnen, Ihren Kundenstamm mit nur einem einzigen Klick anhand verhaltensbasierter Kennzahlen zu segmentieren und zu filtern. Möchten Sie sehen, wer offen für neue Investitionsideen ist? Oder wer bei einem Marktabschwung empfindlich reagieren könnte? BQ Advisory hebt diese Kunden sofort hervor. Diese Art von Business-Intelligence stand Beratern bisher in der Praxis nicht zur Verfügung.

- **Auswirkung auf das Wachstum:** Durch die präzise Vorhersage, welche Kunden bereit sind, überschüssige Mittel zu investieren, können Berater ihre Ansprache strategisch planen, das verwaltete Vermögen (AUM) erhöhen und gleichzeitig sicherstellen, dass sich die Kunden proaktiv unterstützt fühlen. Das Ergebnis: mehr verwaltetes Vermögen und zufriedeneren Kunden, die erleben, dass ihre Bedürfnisse vorausschauend berücksichtigt werden.

Branchenbestätigung

Unabhängige Studien unterstreichen den Einfluss verhaltensbasierter Erkenntnisse auf den Erfolg in der Finanzberatung:

- Eine Studie von **Charles Schwab** zeigt, dass Unternehmen, die Behavioral Finance einsetzen, 3,3-mal mehr neue Vermögenswerte von bestehenden Kunden erhielten als andere Unternehmen. Dies unterstreicht die klare Korrelation zwischen dem Verständnis der Kundenpsychologie und dem Geschäftswachstum (2023).
- Ein Bericht des **Investments & Wealth Institute** zeigt, dass Berater, die verhaltensorientierte Erkenntnisse nutzen, Kundenerwartungen besser managen und emotional getriebene Entscheidungen während Marktvolatilität reduzieren. Dies führt zu verbesserter Kundenbindung und langfristig besserer finanzieller Performance (2019).

(Die Fakten sind eindeutig: Der Fokus auf Kundenverhalten und Psychologie ist kein „weiches“ Thema, sondern hat nachweislich direkten Einfluss auf den geschäftlichen Erfolg und die Ergebnisse für Kunden.)

Vorteile für Berater

- ✓ **Tiefere Kundenbindung:** Verwandeln Sie Kunden zu loyalen Fans. Mit BQ Advisory können Sie Erwartungen schon vor dem ersten Treffen präzise vorhersagen und dauerhaft individuell auf Kundenbedürfnisse eingehen. Diese proaktive Herangehensweise vermittelt Kunden das Gefühl, wirklich verstanden zu werden – was die Kundenbindung spürbar stärkt. Sie erkennen gefährdete Kunden frühzeitig und können handeln, bevor diese überhaupt ans Abwandern denken. So verbessern Sie nachhaltig Ihre Kundenbindung.
- ✓ **Effizienz & Skalierung:** Sparen Sie Zeit, indem Sie das System das Verhalten Ihrer Kunden für Sie analysieren lassen. In wenigen Minuten erhalten Sie Einblicke, für die Sie sonst jahrelange Erfahrung bräuchten – oder die Sie möglicherweise nie entdecken würden. So können Sie sich stärker auf Strategie und den Ausbau von Beziehungen konzentrieren. Es ist, als hätten Sie ein persönliches Forschungsteam für jeden Kunden – erreichen Sie mehr mit weniger Aufwand.
- ✓ **Höhere Beratungsqualität:** Geben Sie fundiertere Empfehlungen ab. Wenn Sie die tatsächliche Risikotoleranz und den Entscheidungsstil Ihrer Kunden kennen, können Sie gleich beim ersten Mal die richtigen Anlagen und Strategien empfehlen. Sie können Ihre Kommunikation maßgeschneidert gestalten, indem Sie z. B. einem detailorientierten

Kunden mehr Daten zur Verfügung stellen oder Entscheidungsoptionen für überforderte Kunden vereinfachen. Das Ergebnis sind Empfehlungen, die wirklich „ankommen“, was zu besserer Umsetzung und erfolgreicheren Ergebnissen führt.

- ✓ **Geschäftswachstum:** Nutzen Sie das volle Potenzial Ihres bestehenden Kundenstamms. BQ Advisory hilft Ihnen dabei, Kunden zu identifizieren, die für neue Investments oder zusätzliche Services bereit sind – so erweitern Sie Beziehungen organisch. Berater, die BQ Advisory einsetzen, können mit Zuversicht Upselling- oder Cross-Selling-Angebote machen, weil sie wissen, dass diese passgenau auf den jeweiligen Kunden abgestimmt sind. Zudem differenzieren Sie sich mit diesem modernen, personalisierten Ansatz klar im Markt und schaffen so einen starken Anreiz, um neue Kunden zu gewinnen.
- ✓ **Unterstützung bei Regulierung & Compliance:** *(Zusätzlicher Vorteil)* Durch das tiefgehende Verständnis jedes einzelnen Kundenprofils dokumentieren Sie automatisch Eignung und Risikopräferenzen umfassend und belastbar. Das stärkt Ihre Compliance in Bezug auf Ihre treuhänderischen Pflichten sowie KYC-Anforderungen, indem Sie klare und belegbare Begründungen für Ihre Empfehlungen auf Basis des tatsächlich gezeigten Kundenprofils liefern.

Vorteile für Kunden

- ✓ **Wirklich individuelle Beratung:** Kunden erhalten Empfehlungen und Strategien, die exakt auf ihre persönlichen Werte, Ziele und ihre individuelle Persönlichkeit zugeschnitten sind – keine standardisierte Beratung nach Schema F. Kunden spüren, dass ihr Berater wirklich versteht, was ihnen wichtig ist (z. B. Sicherheit, Wachstum oder Nachhaltigkeit), wodurch Vertrauen und ein Gefühl der Sicherheit entstehen.
- ✓ **Bessere Kommunikation:** Die Kommunikation ist auf den Stil des Kunden abgestimmt. Ein Kunde, der Details liebt, erhält die tiefgehenden Informationen, die er sucht; ein Kunde, der das große Ganze bevorzugt, erhält klare, zusammenfassende Empfehlungen. Dadurch gibt es weniger Frustration und mehr Klarheit. Kunden sagen oft: „Mein Berater versteht mich einfach“, wenn ihre Kommunikationsbedürfnisse erfüllt werden. Viele fühlen sich durch die Ergebnisse sogar „sehr gut widergespiegelt“, was ehrliche Gespräche und gegenseitiges Verständnis im Beratungsprozess deutlich erleichtert.
- ✓ **Vertrauen und Innere Ruhe:** Mit einem Berater, der ihre Reaktionen voraussieht und Sie bei Ihren Entscheidungen gezielt unterstützt, fühlen sich Kunden sicherer und zuversichtlicher. Beispielsweise erhält ein Kunde, der bei Marktschwankungen zu Ängsten neigt, proaktive Begleitung und Beruhigung in volatilen Phasen, um panische Entscheidungen zu verhindern. Zusätzlich lernt der Kunde seine eigenen Verhaltensmuster besser kennen, entwickelt eine bessere Selbstwahrnehmung und trifft langfristig bessere finanzielle Entscheidungen.
- ✓ **Erreichen von Zielen:** Letztendlich hält dieser personalisierte, verhaltensorientierte Ansatz die Kunden auf Kurs, um ihre finanziellen Ziele zu erreichen. Berater nutzen die

Erkenntnisse von BQ, um ihren Kunden „den besten Weg zur Zielerreichung basierend auf Ihrem Profil“ aufzuzeigen. Kunden halten sich dadurch häufiger an ihren Plan und vertrauen dem Prozess, weil er speziell auf sie zugeschnitten wurde. Sie sind auch zufriedener - ihre Beziehung zum Berater fühlt sich wie eine echte Partnerschaft an, in der ihre Einzigartigkeit respektiert wird.

- ✓ **Stärkere Beziehung:** Kunden profitieren von einer intensiveren Berater-Kunden-Beziehung. Da ihr Berater „ihre Sprache spricht“, fühlen sie sich verstanden und geschätzt. Gerade bei Paaren oder Familien erleichtert BQ Advisory das gegenseitige Verständnis (beispielsweise indem unterschiedliche Risikoeinstellungen sichtbar werden, die eine gemeinsame Ausrichtung benötigen). Dies ermöglicht produktivere und gemeinsame Entscheidungen. Es ist keine Übertreibung zu sagen: Kunden, die mit BehaviorQuant beraten werden, haben in der Regel größeres Vertrauen in ihre Zukunft und insgesamt eine deutlich bessere Beratungserfahrung.

Was Berater Sagen...

*„BQ Advisory überzeugt mich als Vermögensberater voll und ganz. Die Plattform ist ein wissenschaftlich fundiertes ‚Übersetzungstool‘, das schnell und präzise Klarheit über wesentliche Verhaltensaspekte des individuellen Kundenverhaltens schafft. Diese Informationen ermöglichen ein **völlig neues Beratungserlebnis**, von dem sowohl Kunden als auch Berater maximal profitieren.“* – Dietmar Schantl-Ransdorf, Private Banker

(Mit anderen Worten: BQ Advisory übersetzt die Persönlichkeit des Kunden in konkrete Handlungsempfehlungen und verbessert dadurch den Beratungsprozess für alle Beteiligten.)

*“In meinen Kundengesprächen ist es extrem hilfreich, den Fragebogen von BQ Advisory zu verwenden. Auch wenn ich mehr als 20 Jahre Beratungserfahrung habe, sind die Einblicke in die Finanzpersönlichkeiten meiner Kunden eine willkommene Ergänzung zu meinen eigenen Eindrücken. Besonders gefällt mir, dass sich meine **Kunden in den Ergebnissen sehr gut widerspiegelt fühlen**. Gerade bei Paaren – wo oft ganz unterschiedliche Finanzpersönlichkeiten aufeinandertreffen – **schaffen diese Ergebnisse Raum für offene Gespräche und gegenseitiges Verständnis**, um gemeinsam gute Finanzentscheidungen treffen zu können.”* – Jennifer Bockerhoff, Unabhängige Finanzberaterin

(Die Kunden erkennen sich in ihrem Profil wieder, was den Prozess bestätigt und vertiefte Gespräche fördert. Es hilft Paaren, finanziell auf eine gemeinsame Linie zu kommen – ein großer Gewinn für die Kundenbeziehung.)

Der Vorteil von BQ Advisory – Zusammenfassung

Mit BQ Advisory erreichen Sie eine leistungsstarke **Synergie aus menschlichem Verständnis und modernster Datenwissenschaft**. Berater können personalisierte Beratung in großem Umfang anbieten und mithilfe prädiktiver Analysen Kundenbedürfnisse vorausschauend erkennen – und das alles auf Basis eines wissenschaftlich bewährten Fundaments. Das Ergebnis: stärkeres Vertrauen, bessere Anlageentscheidungen und **Wachstum für Berater und Kunden gleichermaßen**.

- ✓ **Personalisiert:** Jeder Kunde erhält Beratung, die exakt auf seine Persönlichkeit und Präferenzen abgestimmt ist. Kein Raten mehr – Sie wissen, was für diesen Kunden funktioniert.
- ✓ **Prädiktiv:** Bleiben Sie stets einen Schritt voraus. Erkennen Sie Verhaltenstendenzen (positiv wie negativ), bevor sie eintreten – und fördern Sie gezielt positives Verhalten, während Sie Risiken minimieren.
- ✓ **Bewährt:** Auf Forschung basierend und durch reale Ergebnisse bestätigt. Keine bloße Vermutung oder Intuition, sondern datengestützte Erkenntnisse, auf die Sie und Ihre Kunden vertrauen können.

(Kurz gesagt: BehaviorQuant's BQ Advisory macht Ihre Beratung praxisnah, kundenorientiert und zukunftsicher. Es ist, als hätten Sie als Berater verhaltensbasierte „Superkräfte“ – und machen so die Psychologie Ihrer Kunden zum Vorteil statt zum Rätsel.)

Nächste Schritte – Lernen Sie BQ Advisory Kennen

- **Kostenlos testen:** Testen Sie BQ Advisory mit 3 Kunden kostenfrei – ohne Verpflichtungen oder Kreditkarte. Überzeugen Sie sich selbst von den Erkenntnissen direkt in Ihrem Berater-Dashboard. Die ersten Analysen gehen auf uns.
- **Live-Demo ansehen:** Vereinbaren Sie einen Termin für eine persönliche Demo oder individuelle Einführung. Wir zeigen Ihnen, wie das Dashboard funktioniert, und teilen konkrete Erfolgsgeschichten anderer Berater mit Ihnen. Bringen Sie Ihre Fragen mit – wir freuen uns darauf, gemeinsam zu erkunden, wie BQ Advisory optimal in Ihre Beratungspraxis passt.
- **Einfacher Einstieg:** Der Start mit BQ Advisory ist denkbar einfach. Die Plattform ist webbasiert und benötigt keine komplexen IT-Integrationen. Unser Team begleitet Sie mit Trainingsvideos, einer Online-Anleitung sowie persönlichem Support, damit Sie von Beginn an den maximalen Nutzen aus dem Tool ziehen.

Verändern Sie Ihre Kundenbeziehungen nachhaltig

Heben Sie Ihre Beratungsleistungen auf das nächste Level, indem Sie den menschlichen Faktor im Finanzbereich nutzen. Wir freuen uns darauf, mit Ihnen gemeinsam den Erfolg Ihrer Kunden zu gestalten!

Kontaktieren Sie uns gerne jederzeit, wenn Sie Fragen haben oder einfach nur loslegen wollen. Wir freuen uns darauf, Ihnen die Möglichkeiten von BQ Advisory näherzubringen.

Melden Sie sich für den kostenlosen Testzugang an – und werden Sie zu dem Berater, den Ihre Kunden lieben.

Contact Us:

E-Mail: contact@behaviorquant.com

Telefon: +43 1 890 8418

Web: www.behaviorquant.com