Planungsverfahren

Planungsbaum

Nach Definition und Auswahl der Planungsstrukturen sind diese auf den Datenbestand anzuwenden. Es sind alle denkbaren Kombinationen aufzustellen, die sich aus den Strukturen ergeben. Beispiel: Für das Planprodukt Baufinanzierung wird ein getrennter Wachstumspfad für die Plan-OE's Nord und Süd gesehen. In beiden OE's werden die Plan-Marktsegmente private Kunden und gewerbliche Kunden betreut, für die wiederum unterschiedliche Annahmen vorgenommen werden sollen.

Alle Marktsegmente unterhalb Private Kunden in der Region Nord erhalten einen vererbten Planungsparameter von 5%.

Der partielle Planungsbaum stellt sich somit, vor der erwarteten Annahme, wie folgt dar:

Produkt	OE	Marktsegment	Planungsparameter
Baufinanzierung	Nord	Private Kunden	+5%
		Gewerbliche Kunden	+2%
	Süd	Private Kunden	+3%
		Gewerbliche Kunden	+1%

Planungsinhalte

Allgemein

Die Planungsinhalte sind für jede beliebige Position im Planungsbaum darzustellen, um Planungsparameter einpflegen zu können. Erfolgt die Eingabe von Planungsparametern auf einer höheren Verdichtungsstufe, so werden alle Angaben in tieferliegende
Stufen vererbt. Die Planung bzw. die Planungsinhalte sind für das bilanzielle und außerbilanzielle Geschäft zu betrachten. Das bilanzielle Geschäft sieht eine Differenzierung bei der Planung des Bruttoneugeschäfts mit einer Volumens- und Margenbetrachtung vor. Das außerbilanzielle Geschäft fokussiert sich auf die Planung der Provisionserlöse.

Bilanzielles Geschäft

Copyright CP-BAP AG 2022

Die Planung von Neugeschäftsgrößen verlangt die Kenntnis über die zum Beginn der Planungsperiode vorliegende Volumen und Margen sowie über den Verlauf dieser Kennzahlen bis zum Ende der Planungsperiode. Dazu ist zunächst auf Basis der gewählten Stichtagswerte der zu erwartende Bestand zum Jahresende zu bestimmen.

Eine explizite Planung bis zum Jahresende wird nicht erwartet, vielmehr soll auf Basis des Neugeschäfts der aktuellen Periode eine Hochrechnung zum Jahresende erfolgen. Die Margen können vom aktuellen Stichtag übernommen werden, da davon ausgegangen werden kann, dass sich keine wesentlichen Margenveränderungen im Bestand durch das Neugeschäft bis zum Jahresende ergeben werden. Die aktuellen Bestände zum Planungsstichtag sind darzustellen, um einen Abgleich mit bestehenden Controllinginstrumenten durchführen zu können.

Der Ist-Bestand zum 01.01. der Planungsperiode ist um die zu erwarteten vertraglich vereinbarten Regeltilgungen im Planungsjahr zu kürzen. Dazu sind die am Konto hinterlegten Tilgungen zum Stichtag anzuwenden. Diese Größe soll durch den Anwender nicht veränderbar sein. Zusätzlich sind Sondertilgungen zu berücksichtigen. Um dem Anwender eine Indikation für die Höhe der zu erwartenden Sondertilgung im jeweiligen Produkt, für die jeweilige OE und dem jeweiligen Kundensegment zu geben, sind die Sondertilgungen der letzten Periode auf den aktuellen Bestand anzusetzen. Der Anwender soll jedoch die Möglichkeit erhalten diese Indikation zu verändern.

Mit dem Auslauf von Festzinsvereinbarungen liegt eine weitere Größe vor, die den Bestand im Planungsjahr reduzieren. Diese Größe geht zunächst vollständig in die Planung als negative Volumengröße. Ein Zwischenergebnis zeigt auf, welche Bestandsgröße das Institut nach Berücksichtigung aller Abflussgrößen zum Jahresende realisieren würde, wenn Neugeschäft und Prolongationen ausbleiben.

Um explizit zu planen sind im nächsten Schritt das Prolongationsgeschäft sowie das Bruttoneugeschäft und im Ergebnis den Bestand zum Ende der Planungsperiode zu erhalten.

Bei variablen Geschäften mit und ohne Tilgungsstrukturen werden entsprechend weniger Angaben benötigt, sodass eine Planung von Nettogrößen bzw. Bestandsveränderungen im Vordergrund stehen.

Die Margenplanung soll sich an den aktuellen Margen orientierten, welche zurzeit im Vertrieb realisiert werden. Der Nutzer soll zudem die Möglichkeit erhalten, Festmargen für das Neugeschäft, Veränderungen gegenüber den aktuellen Margen sowie Caps und Floors zu unterlegen. Eine Veränderung von Bestandsmargen (Altgeschäft) ist nicht vorzusehen.

Informationen aus dem aktuellen Neugeschäft sollen auch für die Planung der Duration (relevant für barwertige Ergebnisgrößen) gezogen werden. Eine Veränderung durch den Anwender ist darzustellen.

Copyright CP-BAP AG 2022

Die bilanziellen Gebühren/Provisionen können aufgrund der linearen/manuellen Hochrechnung sowie der darauf angenommenen Veränderung geplant werden.

Außerbilanzielles-/Verbundgeschäft

Das außerbilanzielle-/Verbundgeschäft kann differenziert nach Bestands-/Neugeschäft sowie den Provisionskategorien Umsatzprovision und Bestandsprovision geplant werden. Dazu sind eine Provisionsgrundlage (lineare/manuelle Hochrechnung) sowie eine gegebenenfalls erwartete Veränderung zu pflegen.

Version #6
Erstellt: 2022-04-26 20:48:35 UTC von Daniel Jedamzik
Zuletzt aktualisiert: 2022-05-10 18:22:26 UTC von Daniel Jedamzik

Copyright CP-BAP AG 2022