

BESSER  
BERATEN.

# ELAXY FINANZPLANUNG

---

DIE SOFTWARE DIE ERFOLGREICH BERATUNG VON VERMÖGENDEN PRIVATKUNDEN

---

- > Konzeptionell beraten und Beratungsqualität erhöhen: Für mehr Beratungs- und Verkaufserfolg
- > Mit Analysen, Grafiken und Handlungsempfehlungen Sellingpotenziale generieren
- > Rechts- und haftungssicher beraten, Zeit sparen und gleichzeitig die Kundenbindung erhöhen



# MIT DER RICHTIGEN SOFTWARE-LÖSUNG DURCHSTARTEN:

Die ELAXY Finanzplanung unterstützt Sie in Ihrer Beratung und hilft Ihnen so, Ihre Kunden recht- und zukunftssicher zu beraten. Das Besondere dabei: Die ELAXY Finanzplanung ist ein flexibles, modulares Programm, das neben der schnellen Basisanalyse, dem gezielten Produktverkauf ebenso eine ganzheitliche, vernetzte Auswertung und Beplanung des Vermögens ermöglicht – aktuelle Steuer- und Sozialversicherungsrechnung inklusive.

---



# ERFOLGREICHER BERATEN UND BESSER VERKAUFEN

Kunden werden immer anspruchsvoller – neue gesetzliche Vorschriften erschweren die Arbeit. Mit den richtigen Tools liefern Berater ihren Kunden die richtigen Argumente, zeigen Kompetenz und sind auch rechtlich auf der sicheren Seite.

Viele Softwareprodukte versprechen es, aber nur wenige halten es: Die Unterstützung der ganzheitlichen, bedarfsorientierten Kundenberatung. In immer komplexer werdenden Märkten, bei immer vielschichtigeren Produkten und der Flut an Innovationen und Änderungen

und eine Beratung über alle Vermögensarten hinweg ermöglicht.

## EINEN GANZHEITLICHEN ÜBERBLICK ÜBER DEN KUNDEN VERSCHAFFEN

Hohe Transparenz ist beste Basis für fundierte Entscheidungen mit Weitblick. Wer alle Daten sorgsam betrach-

tigt: Geld- und Kapitalanlagen, Versicherungen, Aktien, Immobilien und andere Sachwerte, aber auch Verbindlichkeiten, sowie Beteiligungen und Betriebsvermögen. So können Berater die Risiko-, Liquiditäts- und Rentabilitätssituation ihrer Kunden im Überblick und im Detail optimal analysieren. Das unterstützt sie effizient im Erstgespräch, sorgt für eine fundierte Voll- oder Themenanalyse.

## BEDARF ERKENNEN UND AUFZEIGEN

Liegt die Gesamtfinanzsituation transparent vor, können die nächsten Schritte schnell und strukturiert angegangen werden. Die übersichtlichen Darstellungen der ELAXY Finanzplanung verdeutlichen die Verfügbarkeit der einzelnen Vermögenswerte und die Entwicklung der Erträge im zeitlichen Verlauf. Immer unter Berücksichtigung der steuer-

„Wesentlicher Vorteil der ELAXY Finanzplanung sind die zahlreichen Kombinationsmöglichkeiten der verschiedenen Szenarien und die intelligente Vernetzung der einzelnen Beratungsthemen.“

Ingo Sonnenschein, Verantwortlicher für die Umsetzung des operativen Programms im Vermögensmanagement

in der Steuergesetzgebung ist aber gerade eine einfach aufgebaute, schnell und intuitiv zu verstehende Software, die universell einzusetzen ist, leicht interpretierbare und nachvollziehbare Ergebnisse, Grafiken und Tabellen liefert und daraus Handlungsanweisungen ableitet, eine entscheidende Grundvoraussetzung für die qualifizierte Vermögensanalyse und -planung und damit den Beratungs- und Verkaufserfolg. Die ELAXY Finanzplanung unterstützt Makler und Finanzberater hier mit einem ausgefeilten Werkzeug, das eine schnelle, einfache und klare Optimierung ermöglicht

ten und in einen Zusammenhang setzen kann, ist dabei klar im Vorteil. Die ELAXY Finanzplanung sorgt da-

„Mit der ELAXY Finanzplanung sind wir in der Lage, das Feld Finanzplanung erfolgreich zu besetzen und unsere Top-Kunden damit langfristig an uns zu binden.“

Andreas Herschel, Bereichsleiter Vermögensmanagement

für mit einer übersichtlichen Erfassung. Die Gesamtfinanzsituation des Kunden wird klar gegliedert, dabei werden alle Vermögenswerte berücksich-

lichen Situation. So können Berater sehr genau den Finanzstatus ihrer Kunden ermitteln und Handlungspotenziale punktgenau identifizieren.

# MIT LÖSUNGSKONZEPTEN DURCHSTARTEN

Wie wird sich das Vermögen entwickeln? Welche Auswirkungen haben Umschichtungen? Was sind die jeweiligen Vorteile der unterschiedlichen Strategien? Diese und viele andere Fragen können Berater in Sekundenschnelle errechnen und anzeigen lassen.

Die ELAXY Finanzplanung zeigt übersichtlich die voraussichtlichen Geldzu- und abflüsse und Auswirkungen auf die Ertrags- und Steuersituation. All das bildet den Kern einer individuellen Planung für und gemeinsam mit Kunden. Denn natürlich können auch besondere Wunschstrategien und deren jeweilige Konsequenzen im Vergleich betrachtet werden. Gerade die Möglichkeit alternative Kredit- und Anlageszenarien im Vergleich zu analysieren, individuelle Strategien zu simulieren und auch Mehrfachsimulationen durchzuführen, bietet Beratern und Kunden zusätzliche Entscheidungshilfen. Weitere Möglichkeiten eröffnet der Planungsassistent für themenbezogene Konzepte.

## BESONDERE THEMEN IM DETAIL BETRACHTEN

Vermögen, Vorsorge, Generationenmanagement sind drei Themen, die im Beratungsalltag einen besonderen Stellenwert besitzen. ELAXY bietet hier eine detaillierte Planungsmöglichkeit der Einzelthemen wie auch eine vernetzte Betrachtung, Analyse und Planung. Beispiel „Vorsorge“: Mit diesem Modul können Berater die aktuellen Versorgungslücken verdeutlichen, Vorsorgemöglichkeiten miteinander vergleichen, verschiedenste Szenarien wie Basisrente, Rürup oder Riesterrente analysieren und durchspielen und so qualifiziert, rechtlich sicher und transparent beraten. Auch individuelle Fragestellungen wie z.B. „Wie

sieht meine Situation im Alter aus?“, „Was kann ich tun, um im Alter optimal abgesichert zu sein?“ oder „Welcher Vorsorgeweg ist für mich der richtige?“ können mit den Analysen und Grafiken aus der ELAXY Finanzplanung schnell und transparent beantwortet werden. Natürlich bietet ELAXY auch für die Themenbereiche Berufsunfähigkeit, Hinterbliebenenvorsorge, Immobilienwunsch, Sachversicherung und noch vielem mehr Handlungsempfehlungen, Simulations- und Optimierungsunterstützungen.

## ANSPRECHENDE GRAFIKEN ÜBERZEUGEN

Was für alle Grafiken bei ELAXY gilt, gilt insbesondere auch bei den Modulen Vermögen und Vorsorge: Die übersichtliche und umfassende Darstellung ermöglicht nicht

Berater auch hier die Möglichkeit zur qualifizierten Information. Last but not least dienen alle Übersichtsdarstellungen auch dem Verkauf. Durch das Aufzeigen von Vermögenswerten nach Fälligkeit und das Darstellen möglicher Alternativen sind sie eine kompakte und fundierte Selling-Hilfe im Rahmen der gewählten, individuellen Strategie.

## HOHE BERATUNGSQUALITÄT DOKUMENTIEREN

Entscheidend für den nachhaltigen Erfolg einer Beratung ist die Professionalität. Sie gilt es zu dokumentieren, um die gemeinsam mit dem Kunden entwickelten Handlungsempfehlungen eindeutig und nachvollziehbar zu fixieren. Grafiken und Szenarien sind dabei auf der einen Seite anschauliche Bestandsaufnahme, auf

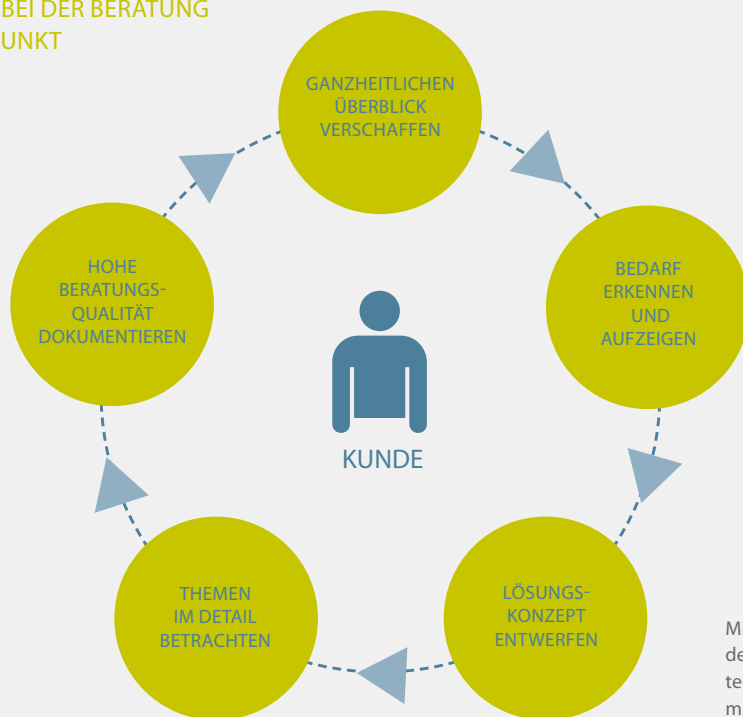
„Die ELAXY Software ist insgesamt deutlich ausgereifter.“

Ingo Sonnenschein, Verantwortlicher für die Umsetzung des operativen Programms im Vermögensmanagement

nur dem Finanzberater und Makler ein schnelles Erkennen der Handlungspotenziale, sondern auch dem Kunden die Nachvollziehbarkeit der gewählten Schritte und Strategien. Eine Dokumentation der bestehenden Vermögenswerte in Form einer Privatbilanz ist dabei ein zusätzlicher Service für den Privatkunden. Zudem ergänzt das Programm automatisch Aspekte und Hintergründe bezüglich des Themas Rechtssicherheit und ermöglicht dem

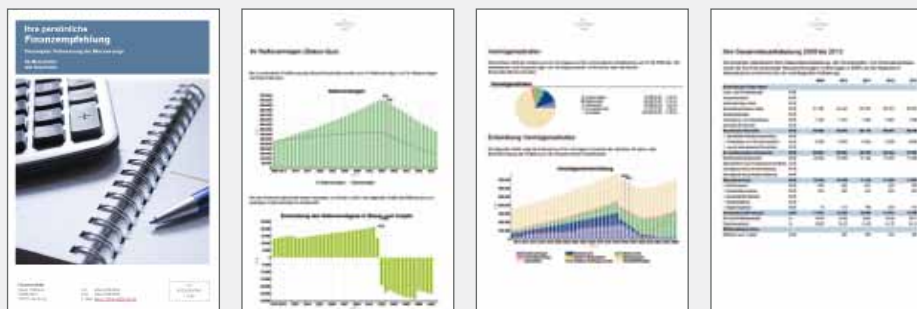
der anderen Seite aber auch die Möglichkeit, Kunden für Lücken bzw. mögliche Risiken zu sensibilisieren. Gerade der Vergleich und die Übersicht der verschiedenen Strategien und Simulationen überzeugt Kunden von den vorgenommenen Optimierungen durch die Berater. Alle Grafiken, auch das ein Vorzug der ELAXY Finanzplanung, können angepasst und durch erklärende Texte ergänzt werden.

DER KUNDE STEHT BEI DER BERATUNG  
IMMER IM MITTELPUNKT



Mit der ELAXY Finanzplanung führen Sie Ihren Kunden effektiv durch einen Beratungskreislauf, vermitteln so Sicherheit und Kompetenz und überzeugen mit den richtigen Argumenten. Auch rechtlich sind Sie auf der sicheren Seite.

MIT PROFESSIONELLEN  
AUSDRUCKEN ÜBERZEUGEN



Mit der ELAXY Finanzplanung erzeugen Sie professionelle Ausdrücke und dokumentieren so Ihre Kundengespräche. Die Ausdrücke lassen sich je nach Thema individuell zusammenstellen.

45 MODULE  
ZUR AUSWAHL

Insgesamt besteht die Finanzplanung aus über 45 Modulen. So haben Sie die freie Wahl und können die Standardsoftware problemlos exakt auf Ihre Bedürfnisse zuschneiden. Wenn Sie sich z. B. auf die Vermögensberatung spezialisiert haben, können Sie nur die dazu notwendigen Module auswählen – so erhalten Sie eine Lösung, die exakt auf Sie passt.



VERNETZT ODER  
ISOLIERT BETRACHTET

Die ELAXY Finanzplanung ermöglicht es Ihnen durch eine Vernetzung der Themenpläne Handlungen nicht isoliert zu betrachten, sondern die Auswirkungen auf andere Bereiche ebenfalls zu berücksichtigen. Natürlich können Sie aber auch nur einzelne Aspekte (wie z.B. steuerliche Auswirkungen) betrachten.

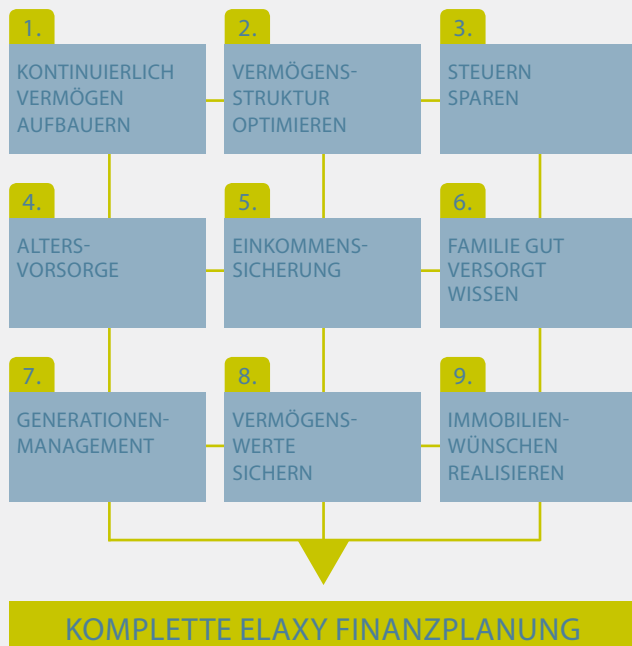
# DIE THEMENBEREICHE



# LIZENZMODELL

## INDIVIDUELL FÜR SIE ZUSAMMENGESTELLT

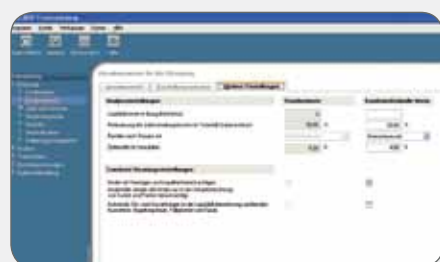
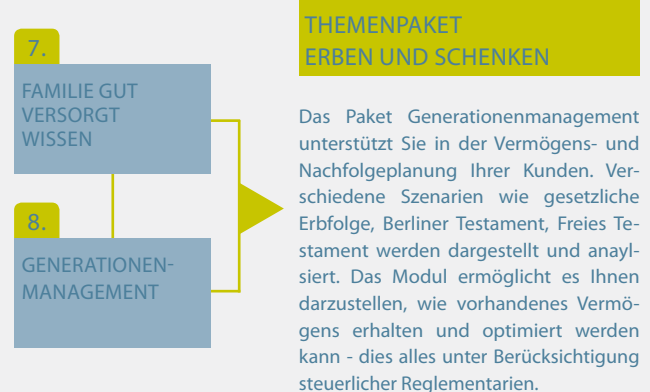
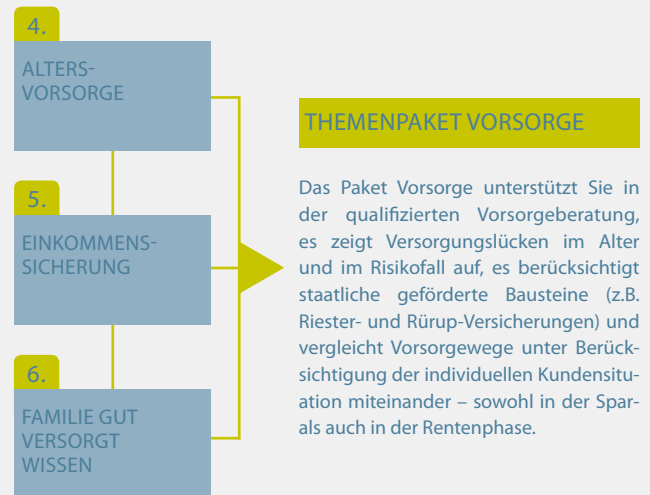
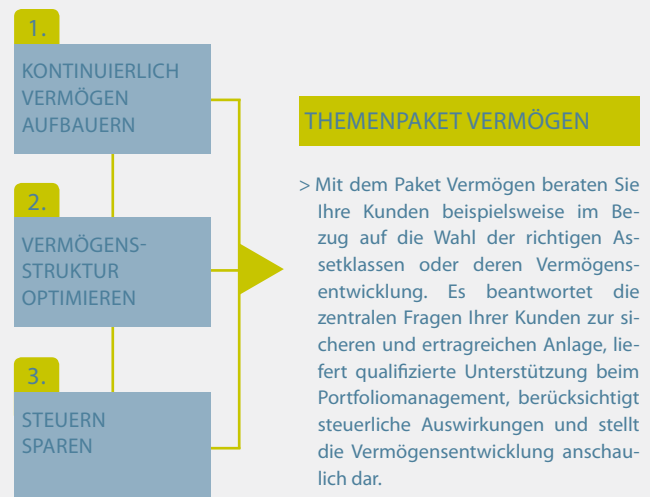
- > Die ELAXY Finanzplanung ist in neun Themebereiche aufgeteilt, die die Hauptberatungsansätze abdecken. Für eine ganzheitliche Beratung wählen Sie alle neun Themenbereiche aus.
- > Wenn Sie allerdings Ihren Schwerpunkt beispielsweise auf Vermögensberatung gelegt haben – dann kann nur dieser Themenbereich für Sie freigeschaltet werden. Die drei wichtigsten und häufigsten Themen Vermögen, Vorsorge und Generationenmanagement haben wir für Sie in einem Paket zusammengefasst – der ELAXY Finanzplanung Basic.
- > Sie möchten mehr? Kein Problem. Stellen Sie einfach aus den über 45 Modulen Ihre individuelle Software zusammen. So bleiben keine Wünsche offen.



„Das themenorientierte Lizenzmodell ist ein wesentlicher Vorteil der ELAXY-Lösung. So können wir stets flexibel auf neuen Anforderungen im Private Banking reagieren.“

Steffen Ehringer, Abteilungsleiter Private Banking

# THEMENPAKETE



## BEISPIEL FÜR EIN THEMENORIENTIERTES NUTZUNGSMODELL: REINE VERMÖGENSBERATUNG

In der ELAXY Finanzplanung gibt es die Möglichkeit die Haushaltsdaten (Lohn, Leneshaltung, ...) mit einem Mausklick auszuschalten. D.h. es werden nur die Vermögenswerte (Produkte des Kunden) und die Erträge dieser Vermögenswerte in den Analysen berücksichtigt. Damit hat der Berater die Möglichkeit eine „Reine Vermögensberatung“ zu machen, ohne die Haushaltsdaten erfassen zu müssen. Die gleiche Möglichkeit haben Sie natürlich auch bei allen anderen Themen wie beispielsweise Generationenmanagement, Altersvorsorge etc.

# KONZEPTIONELLE BERATUNG ALS CHANCE ZUM VERKAUF

Wie Sie mit fundierten Analysen Nachfrage generieren – am Beispiel strukturierte Vermögensumschichtung.

Nicht nur die Märkte werden immer komplexer, auch die angebotenen Finanzprodukte werden immer vielschichtiger. Das liegt zum einen an der „kreativen Kraft“ der Banken und Finanzdienstleister, zum anderen aber auch an der Flut von sich ständig ändernden Gesetzen und Bestimmungen. Für Kunden spielt in diesem Kontext eine fundierte Beratung eine entscheidende Rolle um ihr Vermögen sinnvoll und angepasst an ihre individuelle Situation zu strukturieren. Je nach Gesprächs- und Auftragsituation wird vom Berater eine ganzheitliche oder eine Detail-Betrachtung verlangt. Die

zu erarbeiten. Also die Gesamtvermögenssituation zu erfassen, dabei den Handlungsbedarf transparent und plastisch aufzuzeigen und mögliche Szenarien und Alternativen vorzustellen. Dann nämlich dreht sich die Beratungssituation um: Der Kunde erkennt die Defizite in seiner bisherigen Planung, geht auf den Berater zu und verlangt nach passenden Strategien und Lösungen. Dabei sind die Themen in der Beratung weit gestreut und können von der Altersvorsorge und Einkommenssicherung über die Hinterbliebenenversorgung, den Immobilienbesitz bis hin zu Steuersparmodellen und der Vermö-

ermöglicht auf der einen Seite eine Beratung über alle klassischen Finanzthemen hinweg, auf der anderen Seite kann der Berater aber auch auf einzelne Themenfelder gesondert eingehen, sich um die Vorsorge, das Generationen-Management oder die Vermögenssituation im Einzelnen kümmern. Er kann seine Beratung segmentie-

„Mit intelligenter Software können Sie ‚konzeptionelle Beratung‘ professionell und erfolgreich umsetzen.“ Ralf Schwarz, Leiter Vertrieb ELAXY

vermögenden Kunden von heute sind anspruchsvoll. Sie setzen sich mit ihren Anlagen bewusst auseinander – meist mit professioneller Hilfe. In Banken und bei vielen Finanzdienstleistern allerdings herrscht immer noch der klassische Verkaufsansatz vor. Fragen wie „Haben Sie schon etwas für Ihre Altersvorsorge getan?“ oder „Kennen Sie schon die Möglichkeit mit Riesterprodukten Immobilien zu finanzieren?“ sind an der Tagesordnung und animieren Kunden kaum noch, sich mit einer Beratung auseinanderzusetzen. Lücken gemeinsam definieren Viel wichtiger wäre es, im Gespräch mit den Kunden mögliche Lücken

genstrukturierung reichen. Intelligente Software hilft um diesen „konzeptionellen Beratungsansatz“ professionell und erfolgreich umzusetzen, benötigt man eine Softwarelösung, die einfach aufgebaut, schnell und intuitiv zu verstehen ist, mobil eingesetzt werden kann und dabei leicht nachvollziehbare, zuverlässige Ergebnisse, Grafiken und Tabellen liefert. Natürlich muss sie immer auf dem aktuellen Stand der Rechtsprechung sein, über Schnittstellen mit allen Bestands- und Informationssystemen problemlos kommunizieren können. Die ELAXY Finanzplanung erfüllt all diese Ansprüche, sie leistet aber noch mehr. Sie

## THEMENBERATUNG VERMÖGEN

> Vermögensstruktur optimieren

Der Themenplan „Vermögensstruktur optimieren“ unterstützt die Vermögensstrukturierung unter Berücksichtigung von Anlagementalität, -dauer und -volumen durch entsprechende Musterstrukturen. Die individuell Musterstrukturen werden der Ist-Struktur des selektierten Kundenvermögens gegenübergestellt. Etwaige Differenzen in den jeweiligen Assetklassen werden nachvollziehbar dargestellt. Die daraus resultierenden Umschichtungsmaßnahmen können durch den Zugriff auf das bestehende Vermögen direkt umgesetzt werden. Ein permanent sichtbares Zwischenkonto weist die durch Zu- und Verkäufe verfügbare Liquidität aus.



ren und ganz spezifische Lösungsszenarien für seinen Kunden entwickeln – und den Blick auf das Ganze wahren.

#### WENIGE ANGABEN FÜR SCHNELLE ERGEBNISSE

Kunden haben keine Zeit für aufwändige Datenerfassungen. Zudem stehen sie einer umfassenden Auskunft oft skeptisch gegenüber. Hier baut die ELAXY Finanzplanung vor. Mit nur wenigen und auf die jeweilige Fragestellung abgestimmten Angaben kann eine Beratung beginnen. Auch wenn sie in diesem ersten Schritt eher an der Oberfläche bleibt, erkennen die Kunden sehr schnell den konzeptionellen Ansatz und die Professionalität in den zu diesem Zeitpunkt schon möglichen Aussagen. Der Kunde wird nun von sich aus Daten beisteuern, die eine feinere Analyse und damit genauere Strategie ermöglichen – zu seinem Vorteil. So treten Berater und Kunden in einen vertrauensvollen Dialog.

Blick klar, wo Defizite und Stärken liegen. Sehr übersichtlich werden Plan- und Sollwerte, Aktien, nicht börsennotierte Anlagen, das Geldvermögen, liquide Immobilienanlagen, Versicherungen, Rentenwerte, Sachwerte und weitere Wertpapiere erfasst und in ihren Entwicklungen vorgestellt. Für den Kunden erschließt sich damit seine Situation mit allen Stärken und Schwächen. Der Berater kann nun gemeinsam mit ihm alternative Strategien entwickeln und aufzeigen, wie sich sein Vermögen unter anderen Voraussetzungen, mit anderen Produkten entwickelt hätte oder entwickeln könnte (siehe Abb. Vermögensentwicklung).

#### NICHT ABSTRAKT, SONDERN KONKRET

Für das Gespräch mit dem Kunden ist entscheidend, dass die Grafiken und Analysen der ELAXY Finanzplanung nicht eine abstrakte Situation beschreiben, sondern

kennt, rückt eine Vermögensumschichtung bzw. eine Optimierung der Vermögensstruktur in den Mittelpunkt der Überlegungen. Hier bildet die ELAXY Finanzplanung mit ihrer neuen Funktion „Vermögensstruktur optimieren“ eine sehr gute Grundlage bei der professionellen Beratung. In einer genau festgelegten Abfolge werden Basisfaktoren wie Mentalität und Anlagehorizont erfasst, Risikoprofile erfasst und Produkte ausgewählt, Strukturen und Anteile im Portfolio festgelegt. Im Vergleich der Ist und Sollstruktur wird die Umschichtung im Hinblick auf Aspekte wie Rendite, Liquidität oder Risikostruktur aufbereitet – auf einen Blick können Berater und Kunde die Schritte erkennen und den Erfolg der gewählten Optionen ablesen.

## „Mit der ELAXY Finanzplanung verkaufen Sie konzeptionell. Und sind auch rechtlich auf der sicheren Seite.“

Ralf Schwarz, Vertriebsleiter ELAXY

#### DAS THEMA VERMÖGEN

Für viele Kunden steht heute mehr denn je Fragen wie „Wie wird sich mein Vermögen entwickeln?“ oder „Habe ich in den richtigen Assetklassen investiert?“ im Mittelpunkt. Der Berater muss dabei eine Vielzahl von Aspekten und die unterschiedlichsten Optionen im Detail und in den Entwicklungen berücksichtigen – ohne Software nicht mehr vorstellbar. Die ELAXY Finanzplanung unterstützt ihn qualifiziert beim Portfoliomanagement, berücksichtigt die steuerlichen Auswirkungen, stellt die Vermögensentwicklung anschaulich dar, umfasst u.a. die Bereiche Aktien, Investmentfonds, Beteiligungen, Immobilien und Versicherungen. Ansprechende Grafiken und Analysen machen Handlungspotenziale deutlich und gehen auf die jeweils geltenden gesetzlichen und steuerlichen Rahmenbedingungen detailliert ein. Insbesondere Tabellen wie das Aufzeigen der Vermögensentwicklung machen auf einen

genau seine Situation abbilden. Insbesondere im Abgleich mit den zugrunde gelegten „Zielen und Wünschen“, die zusätzlich mit Prioritäten hinterlegt werden können, ergeben sich eine Vielzahl von Möglichkeiten für Anknüpfungspunkte. Die persönliche Betroffenheit und Erkenntnis seines Handlungsbedarfs ist dabei eine ideale Ausgangsbasis für eine Beratung. Der Berater ist nicht mehr Verkäufer, sondern Partner, der gefragt wird. Natürlich bietet die ELAXY Finanzplanung noch eine Menge mehr an Gesprächsansätzen – von der Einnahmen-/Ausgabenentwicklung über die Liquiditätsentwicklung bis hin zur Erfolgsrechnung. Immer werden die Zahlen übersichtlich und leicht nachvollziehbar abgebildet, können mögliche Aktionspotenziale erkannt, verglichen und empfohlen werden.

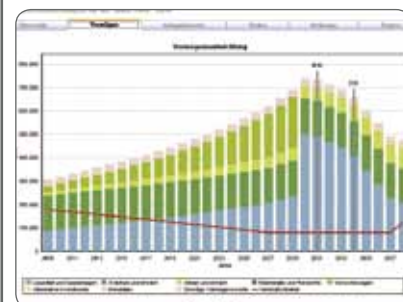
#### VERMÖGENSSTRUKTUR OPTIMIEREN

Ist der Handlungsbedarf erst einmal er-

#### THEMENBERATUNG VERMÖGENSENTWICKLUNG

##### > Vermögensstruktur optimieren

In der ELAXY Finanzplanung kann die Vermögensentwicklung sehr übersichtlich dargestellt werden: Ansprechende Grafiken und Analysen machen Handlungspotenziale deutlich und gehen auf die jeweils geltenden gesetzlichen und steuerlichen Rahmenbedingungen detailliert ein.



# MIT DEM GENERATIONENMANAGEMENT ALS SALES-FAKTOR PUNKTEN

Mit der richtigen Software kann das sensible Thema umfassend aufbereitet werden. Wie Sie durch die Simulation unterschiedlicher Konstellationen Transparenz erzeugen und Vertrauen schaffen.

**D**as Thema „Erben und Vererben“ hat immer zwei Seiten: Auf der einen steht der künftige Erblasser, der sich die Frage stellen muss, ob er den Dingen nach seinem Tode ihren Lauf lassen oder bestimmend in die spätere Verteilung seines Nachlasses eingreifen soll. Auf der anderen Seite stehen die Nachkommen oder Erbberechtigten, die sich fragen, ob sie Erben werden wol-

den Erhalt und die Optimierung des vorhandenen Vermögens haben können. Voraussetzung dafür ist allerdings eine detaillierte Betrachtung der Vermögenssituation und -struktur des Erblassers.

## VORTEIL: KONZEPTIONELLE BERATUNG

Das Thema „Erben und Vererben“ ist – ähnlich wie das Thema „Vermögen“ – ein sensibles. Wer denkt schon gern in der Blüte

ensvolle Zusammenarbeit und für weitere verkaufsorientierte Gespräche über das Kernthema Erbschaft hinaus.

## AUF ALLE FRAGEN EINE ANTWORT

Wie hoch ist die Erbschaftsteuer, wenn heute etwas passiert? Ist das Erbe gerecht verteilt? Erhält mein Erbe genügend liquide Erbmasse, um die Steuer zu begleichen? Macht es heute schon Sinn Teile des Vermögens an die nächste Generation zu übertragen? Wie kann ich steuerfrei vererben? Diese und viele weitere Fragen sind an der Tagesordnung, wenn es um die konkrete Nachlass-Planung geht. Mit dem Modul Generationenmanagement geht die ELAXY Finanzplanung exakt auf diese Fragen und Kundenbedürfnisse ein und hilft

## „Mit dem Modul Generationenmanagement für alle Fragen gerüstet: Von der Nachlassplanung bis hin zur Erbschaftssteuer.“

Ralf Schwarz, Leiter Vertrieb ELAXY

len, wie viel sie erhalten und welche Rechte und Pflichten auf sie zukommen. Für alle ist die fundierte Beratung und Ausleuchtung der unterschiedlichsten Möglichkeiten die entscheidende Basis für künftige Entscheidungen.

Nach einer Studie des demoskopischen Instituts in Allensbach hat sich bisher nur jeder fünfte Deutsche mit dem Thema Erben und Vererben intensiv auseinandergesetzt. Dabei sorgt gerade eine umfassende Beschäftigung mit dem Thema, unter Einbeziehung der am Prozess beteiligten Personen, für Sicherheit und Entspannung auf allen Seiten. Ganz abgesehen von den sehr unterschiedlichen finanziellen Auswirkungen, die die verschiedenen Übertragungswege mit sich bringen und damit einen entscheidenden Einfluss auf

seines Lebens an den Tod? Hier ist der konzeptionelle Beratungsansatz bei der Vermögensberatung im Vorteil, betrachtet er doch von vornherein die Kunden ganzheitlich und kann als Teil des Beratungsprozesses die Nachlass-Planung seriös ins Gespräch bringen. Das ideale Werkzeug dafür ist die ELAXY Finanzplanung.

Sie ermöglicht auf der einen Seite eine Beratung über alle klassischen Finanzthemen hinweg, geht auf der anderen Seite aber auch auf einzelne Themenfelder gesondert ein – von der Vorsorgeberatung über die Finanzplanung bis hin zum Generationenmanagement. So kann der Berater seine Beratung segmentieren und trotzdem die Gesamtsituation im Blick behalten. Gerade beim Generationen-Management eine gute Voraussetzung für eine vertrau-



Beratern bei ihren Kunden bei dieser sehr komplexen Beratungssituation fundierte Antworten zu geben und die unterschiedlichsten Szenarien aufzuzeigen.

## VIELE DETAILS GANZ ÜBERSICHTLICH

Gesetzliche Erbfolge, Testament, Berliner Testament, Berliner Testament mit Pflichtteilszahlung, Freies Testament oder Schenkung – die Möglichkeiten der Nach-

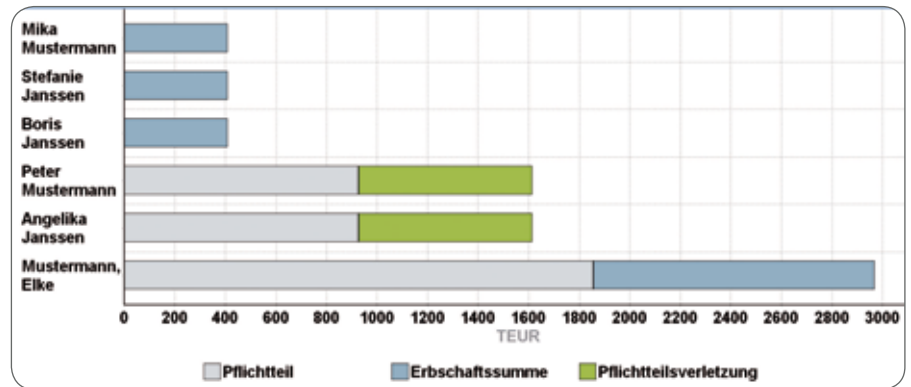
lass-Planung sind vielfältig und abhängig von der jeweiligen Situation. Die ELAXY Finanzplanung führt die Berater aktiv durch den Beratungsprozess. Das Schöne dabei: Bei Auswahl der jeweiligen „Art der Übertragung“ erfolgt eine automatisierte Verteilung der Erbschaft unter Berücksichtigung der rechtlichen Rahmenbedingungen. Durch die Aufbereitung der Ergebnisse als übersichtliche und schnell erfassbare Grafik können auch die Kunden leicht in die Überlegungen und Strategien eingebunden werden. Zusätzlich eröffnet etwa die Möglichkeit „Ist-Simulation“ und „Plan-Szenarien“ durchzuführen, nicht nur eine jederzeit transparente und überzeugende Planung, sie bietet auch die Basis, um mit dem Kunden eine nachhaltige Planung über alle Finanzbereiche hinweg aufzusetzen.



#### AUCH FÜR SPEZIELLES OFFEN

Wie wird das Geld verteilt und wer bekommt nichts? Wer zahlt am meisten Steuern und wer hat noch Potenziale? Wie wirkt eine Schenkung auf einen bestimmten Erbberechtigten? Welche Schritte können geändert werden – mit welchen Auswirkungen? Das Modul Generationenmanagement der ELAXY Finanzplanung bietet auch hier eine Vielzahl von Optionen, die eine sehr umfassende Betrachtung bei hoher Effizienz ermöglichen. Durch den intelligenten Aufbau der Software und der Analysetools können Daten schnell übertragen und einer neuen Bewertung zugeführt werden – mit wie gewohnt ansprechenden und für sich selbst stehenden Grafiken und Auswertungen.

Gerade der Assistent zur erbschaftsteuerlichen Bewertung unterschiedlicher Vermögenswerte wie Beteiligungen, Immobilien oder auch Firmenvermögen, der



mit dem Release 3.0 ab 2010 zur Verfügung steht, leistet hier sehr gute Dienste.

#### JEDERZEIT AKTUELL

Wer seine Kunden im Rahmen der Nachlass-Planung berät, braucht nicht nur die Möglichkeit, die unterschiedlichen Wege und Möglichkeiten zu simulieren, er muss vor allen Dingen auf immer aktuelle Daten, auf Freibeträge, steuerliche und rechtliche Aspekte und übersichtliche Darstellungen der verschiedenen Arten der Übertragung zugreifen können. All das ist in der ELAXY Finanzplanung hinterlegt und kann im Beratungsprozess jederzeit abgerufen werden. Selbstverständlich werden die Inhalte kontinuierlich aktualisiert. So können Berater mit fundierten Analysen und Konzepten punkten und umfassend die Vor- und Nachteile der jeweils eingeschlagenen Strategie beschreiben oder bestehende Defizite kompetent aufzeigen.

#### KONZEPT AUF KNOPFDROCK

Die persönliche Beratung ist die eine Seite, die andere die Präsentation, die der Kunde nach der Beratung zur Dokumentation und Vertiefung erhält. Auch hier setzt die ELAXY Finanzplanung Maßstäbe. In übersichtlicher Form, mit allen relevanten Informationen und Grafiken, abgestimmt auf die persönliche Situation, wird die Dokumentation gleich nach dem Beratungsgespräch ausgedruckt und dem Kunden ausgehändigt. Sie dient damit auch der weiteren, gezielten Beratung durch den Steuerberater und Rechtsanwalt. Denn so umfassend die Analyse mit Modul Generationenmanagement auch ist, sie ersetzt nicht die steuerliche oder rechtliche Prüfung.

#### CHANCEN ERKENNEN UND NUTZEN

Neben einer spürbar höheren Beratungsqualität und einer messbaren Prozess- und Organisationsverbesserung im Vertrieb eröffnet der Einsatz der ELAXY Finanzplanung bei der Beratung viele Anknüpfungspunkte für aktive Verkaufsgespräche. Besonders die übersichtliche und einfach nachvollziehbare Darstellung der Vermögensstruktur bzw. der Veränderungen zeigen dem Kunden sehr eindrucksvoll Handlungspotenziale auf. Er erkennt selbst, wo seine Finanzplanung Stärken und Schwächen hat. Hier kann der Berater durch Alternativszenarien mit der ELAXY Finanzplanung auf einen Klick Optimierungen durchführen und eine Vertrauensbasis schaffen oder die Kundenbindung weiter verstärken. Ein zusätzlicher Service ist die Erstellung einer Privatbilanz.

#### THEMENPAKET

##### GENERATIONENMANAGEMENT

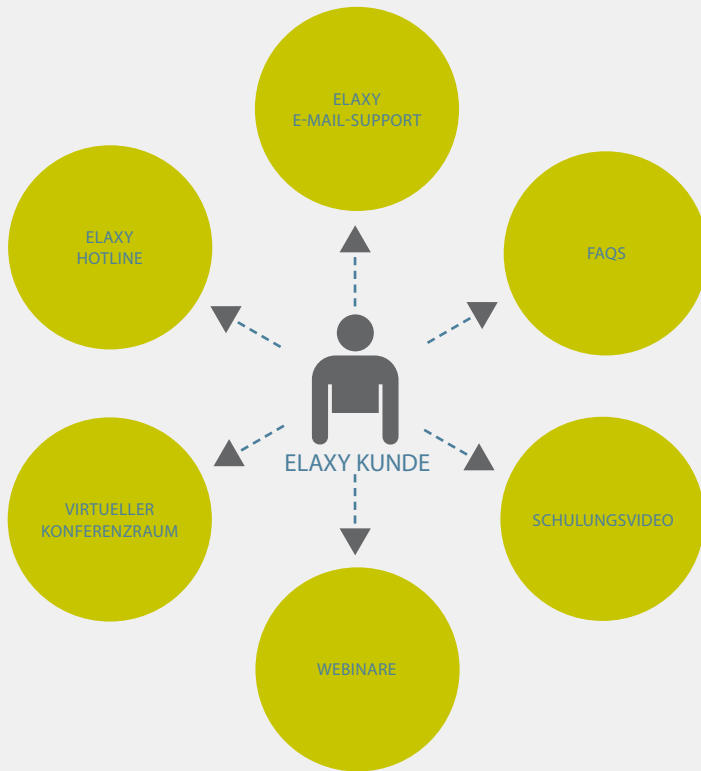
###### > Generationenmanagement

Die ELAXY Finanzplanung mit dem Modul Generationenmanagement ist die exzellente Grundlage für eine umfassende Nachlass-Planung. Mit professionell aufbereiteten und übersichtlichen Analysen, Grafiken, Handlungsempfehlungen und Alternativszenarien dient es sowohl dem Kunden, als auch dessen Steuerberater und Anwalt als fundierte Entscheidungs- und Planungsgrundlage.

Alle Übertragungsarten inklusive Schenkung werden berücksichtigt. Assistenten zur erbschaftssteuerlichen Bewertung und aktive Führung erleichtern das Beratungsgespräch. Das Aufzeigen von Handlungspotenzialen ermöglicht weitere Beratungen und Produktempfehlungen.

# UNSER SERVICE FÜR SIE

Mit dem ELAXY Kunden-Support-Portal bietet Ihnen ELAXY die Möglichkeit jederzeit den Stand Ihrer Support-Anfragen einzusehen, weitere Informationen über die Produkte zu erhalten, in der Dokumentation der am häufigsten gestellten Fragen Antworten auf Ihre Fragen zu erhalten. In der Verlinkung zur ELAXY Akademie finden Sie Zugang zu Seminaren und Impulsen zur ELAXY Finanzplanung.



## RUNDUM-SERVICE

Wir sind für Sie da. ELAXY unterstützt Sie in allen Fragen rund um die ELAXY Finanzplanung und bietet Ihnen eine breite Palette an Möglichkeiten mit uns in Kontakt zu treten: Ob über E-Mail, Telefon im direkten Kontakt oder Sie greifen auf die vielen Möglichkeiten zurück, die das Kunden-Support-Portal bietet - von Schulungsvideos über FAQs zum Nachlesen, Webinare oder den Virtuellen Konferenzraum.

Unsere qualifizierten Mitarbeiter im Support können als Software-Experten und durch ihren Bank-Hintergrund auf Ihre Fragen eingehen und stehen Ihnen gerne mit Rat und Tat zur Seite.

Sie möchten in einem Webinar die ELAXY Finanzplanung kennenlernen? Eine kurze Mail an [info@elaxy.de](mailto:info@elaxy.de) mit dem Betreff „Webinar“ genügt.



## FAQS

Die häufigsten Support-Anfragen sind hier zusammengestellt. Für Sie zum Nachlesen, Nachschlagen und um Ihr Wissen aufzufrischen



## SCHULUNGSVIDEOS

In kurzen Video-Sequenzen werden ab Herbst 2009 die einzelnen Schritte der ELAXY Finanzplanung der Erfassung über die Planung und Analyse nochmals erklärt und aufgezeigt.



## ELAXY AKADEMIE

Mit der ELAXY Akademie bieten wir Ihnen regelmäßig Webinare rund um die ELAXY Finanzplanung an. Eine Möglichkeit, Ihr altes Wissen aufzufrischen, die ELAXY Finanzplanung ertragsreicher einzusetzen, Antworten zu den wichtigsten Beratungsfragen. Mit den kurzen Online-Präsentationen á 45 Minuten können Sie – ohne großen Reise- oder Organisationsaufwand – Ihre Beratung mit der ELAXY Finanzplanung optimieren. Gerne gehen unsere Referenten auch auf Ihre individuellen Fragestellungen ein.

# ELAXY FINANZPLANUNG SUMMARY

## > LEISTUNGSMERKMALE

Die ELAXY Finanzplanung ist eine leistungsfähige, individuelle Software für Berater im Markt der vermögenden Privatkunden. ELAXY verfolgt den themenbezogenen Ansatz mit Varianten wie z.B. Vermögensberatung, Vorsorgemanagement, Generationenmanagement, etc. bis zum ganzheitlichen Private Banking. Die Software kann sowohl sehr schlank, z. B. als reine Vermögensberatung, als auch sehr umfassend konfiguriert werden. Bei allen Themen spielt die Berücksichtigung von Steuern und die einfache Nachvollziehbarkeit der Analysen – sowohl für Berater als auch die Kunden – eine wesentliche Rolle..

## > FEATURES

- Einfache schnelle Basis-Analyse mit laufender Fortschreibung
- Einbeziehung bereits vorhandener Kunden- und Vermögensdaten
- Integrierte fachliche Planungsassistenten für Themenberatungen
- Berechnung und Simulation finanzmathematischer /steuerlicher Auswirkungen
- Standard-Druckvorlagen für schnelle Expertisenerstellung
- Mobile Einsatzfähigkeit (Offline-Beratung)

## > INTERESSIERT?

Gerne stellen wir Ihnen die ELAXY Finanzplanung und die individuellen Einsatzmöglichkeiten für Ihren Bedarf näher vor. Telefon: 089.890 130.0

### ELAXY Financial Software & Solutions GmbH & Co. KG

Gutenbergstraße 5  
82178 Puchheim  
Germany

Tel. 0049 (0) 89.890 130.0  
Fax 0049 (0) 89.890 130.399  
info@elaxy.de, www.elaxy.de

Standorte:  
Jever  
Puchheim



**ELAXY**

Add Experience