

7856 12

BESSER
BERATEN

ELAXY VORSORGEBERATUNG

DIE VERTRIEBSLÖSUNG FÜR ALTERSVORSORGEPRODUKTE

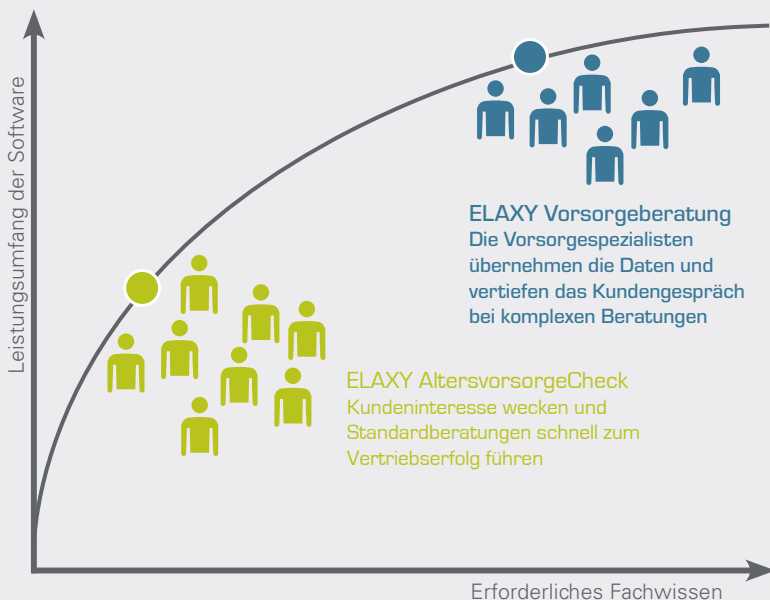
- > Mehr Beratungs- und Verkaufserfolg mit dem richtigen Ansatz – über positive Argumentationsketten
- > Rechts- und haftungssicher beraten, Zeit sparen und Kompetenz zeigen
- > Qualität erhöhen: Mit Steuervorteilen besser argumentieren und mit Ausdrucken überzeugen

/AC

DIE BERATUNGSPHILOSOPHIE



DIE MÖGLICHKEITEN



FÜR JEDEN EINSATZ DIE PASSENDE LÖSUNG

Ihre Mitarbeiter sind unterschiedlich versiert in der Beratung. Mit dem System der ELAXY Vorsorgeberatung setzen Sie jeden Mitarbeiter ressourcensparend ein. Ungeübte Berater nutzen im Erstgespräch den ELAXY AltersvorsorgeCheck, Ihre Vorsorgespezialisten übernehmen die Beratung und führen Sie zum Abschluss. Ein prozessoptimierter Beratungskreislauf – für Ihre Bank und Ihre Kunden.

150%

UMSATZSTEIGERUNG BEIM ABSATZ VON ALTERS-VORSORGEPRODUKTEN

Zahlen, die für sich sprechen: Anwender in Banken haben es getestet und konnten mit Einsatz der ELAXY Vorsorgeberatung den Absatz von Altersvorsorgeprodukten im Testzeitraum um 150 % steigern

3 EINGABEN

Ohne vertieftes Fachwissen können Berater mit nur 3 Eingaben eine kompetente und qualifizierte Beratung zum Thema Vorsorge durchführen. Rechts- und haftungssicher. Die vielen Verkaufsansätze, die das Programm liefert, erleichtern das Gespräch zudem.

QUALITATIV GUT BERATEN UND ERFOLGREICH VORSORGE VERKAUFEN

Die private Altersvorsorge ist für die meisten Deutschen ein rotes Tuch – und für Kreditinstitute ein Geschäft mit Potenzial. Die Nase vorn in der Beratung hat, wer Kunden mit gewinnbringenden Argumenten überzeugt.

Die gute Nachricht: Die Deutschen werden immer älter. Die schlechte: Ein Grund, fürs Alter vorzusorgen, ist das für viele trotzdem nicht. Dabei dürfte heutzutage der Blick auf den gesetzlichen Rentenbescheid kaum jemanden in Sicherheit wiegen.

VERTRIEBLICH DIE NASE VORN

Dabei ist die Förderquote so hoch wie nie: Neue Gesetze wie das Alterseinkünftegesetz und das seit Januar 2010 geltende Bürgerentlastungsgesetz ermöglichen Steuerersparnisse, die, entsprechend investiert, ein sicheres Polster für den Ruhestand schaffen können.

„Die richtige Beratungsphilosophie, gezielte Schulung, nachhaltige Umsetzung und der Einsatz einer intelligenten Beratungssoftware, der ELAXY Vorsorgeberatung, haben es möglich gemacht: mehr als 150 % Umsatzsteigerung im Absatz von Altersvorsorge-Produkten!“ Daniel Horenburg, Vertriebsdirektor Bausparkasse Schwäbisch Hall

Dennoch behandeln die meisten Deutschen das Thema Altersvorsorge recht stiefkindlich, wie die aktuelle Postbank-Studie zur Altersvorsorge 2009/2010 zeigt: 41 Prozent der befragten Berufstätigen gaben an, ihre Altersvorsorge künftig nicht mehr zu verstärken. Jeder dritte von ihnen beispielsweise verfügt gar über keinerlei private Vorsorge fürs Rentenalter. Alarmierende Zahlen, die verdeutlichen, dass viele Bürger vor der klaffenden Rentenlücke lieber die Augen verschließen, anstatt zu handeln. Vertriebllich eine große Chance.

Die Chancen, Kunden hinsichtlich einer privaten Vorsorge positiv zu stimmen, stehen also gut – wenn sie denn in der Beratung auch genutzt werden.

MIT DEM RICHTIGEN WERKZEUG DEN ABSATZ ERHÖHEN

Denn nicht nur die Kunden, auch so mancher Berater scheut sich vor der komplexen Vorsorgethematik. Zumal dann, wenn er auch bei diversen anderen Finanzthemen stets auf dem neuesten Stand sein muss, wie etwa Schaltermitarbeiter oder freie Makler. Speziell für diese breit auf-

gestellten Berater bietet der ELAXY AltersvorsorgeCheck, der nur eine Seite umfasst, eine einzigartig schnelle und unkomplizierte Unterstützung: Drei Eingaben – Geburtsdatum, Einkommen und Wunschrente – genügen, und schon kann der Berater auf Basis der aktuellen Gesetzgebungen Kunden ihre aktuellen Versorgungslücken aufzeigen, dadurch ihr Interesse wecken und im Handumdrehen die bestmögliche und lukrativste Produktlösung präsentieren. Für die komplexere Beratung ist die ELAXY Vorsorgeberatung der Verkaufsturbo. ■

MEHR DRIN, ALS MAN DENKT – ÜBERZEUGENDER VERKAUFEN

Gleichgültig, ob Kunden kein Interesse an einer privaten Vorsorgelösung zeigen oder meinen, sie würden bereits genug vorsorgen: Um bei der größtenteils skeptischen Klientel zu punkten hilft kein klassisches Verkaufsgespräch mit der Vorstellung der neuesten Produkte. Die ELAXY Vorsorgeberatung setzt früher an und sensibilisiert den Kunden zunächst für das Thema. Wenn dieser dann durch die attraktiven Fördermöglichkeiten motiviert ist - dann erst werden die Produkte platziert. Und zwar mit Erfolg! Anwender, die die ELAXY Vorsorgeberatung einsetzen, berichten von Umsatzsteigerungen bis zu 150% beim Absatz von Altersvorsorgeprodukten.

DIE MÖGLICHKEITEN



1.

ELAXY ALTERSVORSORGECHECK/ ELAXY VORSORGEBERATUNG ALS PROGRAMM

Sie können die ELAXY Vorsorgeberatung oder den ELAXY AltersvorsorgeCheck installieren. Die Auslieferung erfolgt per CD oder Download – je nach Wunsch.



2.

PRODUKTRECHNER AUF DER HOMEPAGE

Die ELAXY Vorsorgeberatung und der ELAXY AltersvorsorgeCheck sind als html-Version erhältlich und können so leicht an das Layout Ihrer Homepage angepasst werden.



3.

AUF MOBILEN ENDGERÄTEN FÜR DEN VERTRIEBSAUSSENDIENST

Durch die html-Fähigkeit können die Vorsorgeprogramme der ELAXY auch für den mobilen Vertrieb genutzt werden. Ganz aktuell beispielsweise auch auf dem iPad.

Mit der ELAXY Vorsorgeberatung können Sie entweder Ihre Vertriebsmitarbeiter in der Beratung unterstützen. Oder Sie setzen das Programm auf Ihrer Homepage als Produktrechner ein. Eine weitere Möglichkeit: Auf mobilen Endgeräten ist Ihr Vertriebsaußendienst den entscheidenden Schritt voraus.

DIE BERATUNGSPHILOSOPHIE DER ELAXY VORSORGEBERATUNG



MIT STEUERVORTEILEN DEN KUNDEN SCHNELLER ÜBERZEUGEN

Mit den klassischen Verkaufsgesprächen zu punkten wird bei kritischen Kunden immer schwieriger. Erfolgreicher ist, wer früher ansetzt und erst einmal für das Thema sensibilisiert.

Wie den Kunden überzeugen? Das ist die zentrale Frage, ob ganz schnell und spontan, beispielsweise bei einem ersten Info-Gespräch in der Filiale oder einem Beratungsbesuch zuhause beim Kunden. Mit der richtigen Software-Lösung, wie der ELAXY Vorsorgeberatung ist das ganz einfach und schnell. Nach den nur drei ersten Eingaben berechnet der schnelle Check, der auf das umfassende Wissen der Softwarelösung ELAXY Vorsorgeberatung zurückgreift, die derzeitige Versorgungslücke. Gibt der Kunde zudem seine bestehende private Altersvorsorge an – etwa eine Lebensversicherung oder eine Riester-Rente – berechnet die ELAXY Vorsorgeberatung den monatlichen Bruttobetrag inklusive der gesetzlichen Rente mit einer angenommenen jährlichen Steigerung, die sich entsprechend variieren lässt. Der schnelle Check berücksichtigt auf

„Von der ersten Minute an überzeugend: Das Programm ist unglaublich einfach und selbsterklärend.“ Anwender ELAXY Vorsorgeberatung

einen Klick überdies sämtliche Steuern und Sozialabgaben, die auch in der Rentenphase anfallen – ein Fakt, der vielen Kunden oftmals gar nicht bewusst ist.

SCHNELL, EINFACH, ERFOLGREICH
Mit einem einfachen Schieberegler kann der Berater eine Inflation „simulieren“ und dem Kunden einen möglichen Wertverlust seines Kapitals im Alter aufzeigen. So bleibt bei einer Wunschrente von 1.800 Euro bei einer angenommenen Inflation von 2,5 Prozent in zwanzig Jahren nur noch eine Kaufkraft von 997 Euro – und damit ein Wertverlust von rund 800 Euro. Schon nach diesen wenigen Eingaben erscheint vor den Augen des Kunden eine Grafik, die ihm seine bestehende Altersvorsorge Netto auf-

zeigt und wie groß die Lücke zu seiner Wunschrente inklusive Inflation noch ist.

MEHR ERFOLG MIT DER RICHTIGEN VORARBEIT

Auf diese Art und Weise können Mitarbeiter von Finanzdienstleistern den Beratungskreislauf „umdrehen“. Indem sie zunächst Handlungsbedarf aufdecken und Fördermöglichkeiten aufzeigen, stimmen Berater ihre Kunden positiv auf die passende Lösung ein – und leisten damit Überzeugungsarbeit, bevor es überhaupt in die Produktberatung geht. So lässt sich mit dem Altersvorsorge-Check Schritt für Schritt die Vorsorgeleiter erklimmen – und der Kunde ist weniger unter Zugzwang, als wenn das Beratungsgespräch direkt mit einer neuen Produktlösung beginnt. Vielmehr kann er die ersten Ergebnisse, die seine ganz persönliche Situation in unterschiedlichen Varianten widerspiegeln, zunächst auf sich wirken und seinen Entschluss für eine private Vorsorge reifen lassen. Die Motivation, sich auf ein maßgeschneidertes Produkt einzulassen, ist dadurch deutlich höher als bei einer herkömmlichen Produktberatung. ■

AUF EINEN BLICK: WIE FUNKTIONIERT DER PRODUKTVERKAUF MIT DER ELAXY VORSORGEBERATUNG?

> Die ELAXY Vorsorgeberatung unterstützt den Berater bei der Kundenberatung zum Thema Altersvorsorge. Ziel ist es, das komplexe Beratungsfeld Altersvorsorge möglichst leicht verständlich aufzubereiten und den Kundennutzen deutlich herauszustellen. So stehen dem Berater viele Argumente für den Abschluss eines Altersvorsorgevertrages zur Verfügung – mit signifikanten Auswirkungen auf die Abschlussquote.

ZWEI PROGRAMME – VIELE VORTEILE

1. ELAXY ALTERSVORSORGECHECK

Der AltersvorsorgeCheck ermöglicht eine schnelle und unkomplizierte Beratung des Kunden zum Thema Altersvorsorge. Mit nur drei Eingaben wird auf Basis aktueller Gesetzgebung die individuelle Versorgungssituation und Förderpotentiale berechnet: ohne, dass Berater und Kunde zu tief in die komplexe Vorsorge-Thematik einsteigen müssen.

- > Altersvorsorgeberatung auf 1 Seite
- > Mit 3 Pflichtangaben zum Ergebnis
- > Einfach und schlank, ohne vertieftes Fachwissen
- > Kundenvorteile stehen im Mittelpunkt der Beratung



EINFACHE, SCHNELLE LÖSUNG

2. ELAXY VORSORGEBERATUNG

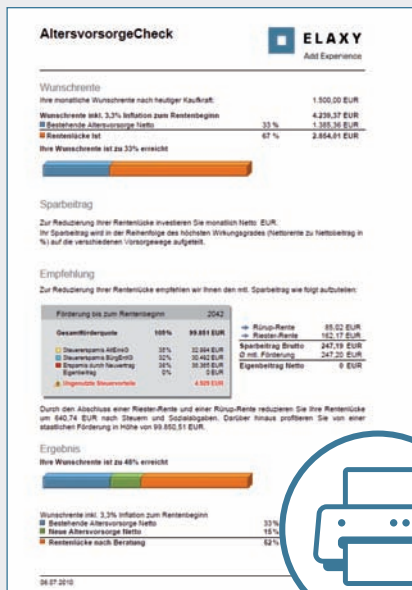
Die ELAXY Vorsorgeberatung bereitet das komplexe Beratungsfeld Altersvorsorge leicht verständlich auf und stellt den Kundennutzen deutlich heraus. So stehen dem Berater viele Argumente für den Abschluss eines Altersvorsorgevertrages zur Verfügung.

- > Beispielrechnung zum Vergleich von Vorsorgewegen
- > Aufzeigen der gesetzlichen Vorschriften für die Erwerbs- und Rentenphase
- > Fragen zu Vorsorgezielen für den leichteren Verkauf
- > Betrachten der Auswirkungen von relevanten Einflussfaktoren
- > Grafische Darstellung der Steuerersparnisse für mehr Vertriebsansätze
- > Aufzeigen verschiedener Vorsorgewege anhand des notwendigen mtl. Nettosparbeitrag
- > Riester-, und Rürup-Rechner und bAV-Rechner für den gezielten Produktverkauf
- > Vorsorge-, und Renten-Steuerrechner



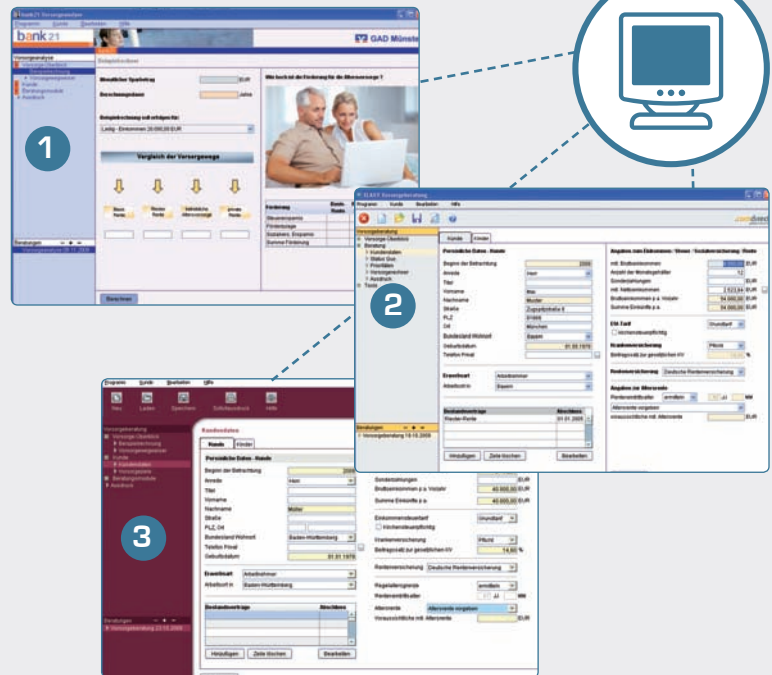
AUSFÜHRLICHE LÖSUNG FÜR PROFIS

MIT PROFESSIONELLEN AUSDRUCKEN ÜBERZEUGEN



Schnell und einfach erzeugen Sie professionelle Ausdrücke und dokumentieren so Ihre Kundengespräche. Die Ausdrücke lassen sich je nach Thema individuell zusammenstellen.

IM EIGENEN CORPORATE DESIGN



Das gesamte Look and Feel der Vorsorgeberatung kann in nur wenigen Schritten an das Corporate Design Ihres Hauses angepasst werden. Integration in bestehende Systeme sind ebenfalls möglich.

SCHNELLER ZUM ERFOLG: MIT EINSEITEN-PLANERN AM ZIEL

Nicht immer ist die Zeit und Bereitschaft des Kunden für eine ausführliche Beratung da. Wenn es einmal schnell gehen muss, sind schlanke Einseiten-Planer die richtige Lösung, um schnell zu überzeugen.

Kunden in kürzester Zeit von einer privaten Vorsorge überzeugen: Das können Berater nun mit dem Altersvorsorge-Check von ELAXY. Der schnelle Check benötigt nur drei Eingaben – Geburtsdatum, Einkommen, Wunschrente. Auf der Basis der aktuellen Gesetzgebung, wie dem Bürgerentlastungs- und dem Alters Einkünftegesetz, berechnet die Software die Versorgungslücke und liefert

ge auf. Im nächsten Schritt folgt die Empfehlung, mit welchem Vorsorge-Mix – etwa einer Kombination aus Riester- und Rürup-Rente – sich die Ziele erreichen lassen. Bei Bedarf kann der Berater auch tiefer in die Beratung einsteigen: Anhand anschaulicher Grafiken kann er aufzeigen, wie Steuerersparnisse aus den aktuellen Gesetzesänderungen für die Altersvorsorge nutzbar sind. So erfährt der Kunde innerhalb kürzester Zeit, was ihn wirklich

„Die ELAXY Vorsorgeberatung ermöglicht strukturierte und zielorientierte Beratungsgespräche. Die Berater sind in der Lage, mit wenigen Pflichteingaben, klare und für den Kunden nachvollziehbare Handlungsempfehlungen auszusprechen.“ Markus Bliem, Produktmanager GAD eG

im Handumdrehen die beste Produktlösung – ohne dass Berater und Kunde zu tief in die komplexe Vorsorgethematik einsteigen müssen.

SCHNELL VORTEILE AUFZEIGEN

Der ELAXY AltersvorsorgeCheck umfasst nur eine Seite. Mit einem Schieberegler lässt sich spielerisch verdeutlichen, wie sich die Inflation auf die Kaufkraft der Wunschrente auswirkt. So deckt der Berater mit wenigen Klicks Handlungsbedarf für zusätzliche Vorsor-

interessiert: nämlich, welche Versorgungslücke besteht, welche Rentenmodelle für ihn am lukrativsten sind – und was ihm netto im Rentenalter tatsächlich bleibt. Der ELAXY AltersvorsorgeCheck und die ELAXY Vorsorgeberatung überzeugen durch intuitive Bedienbarkeit. Auch die Erstberatung wird mit einem übersichtlichen Ausdruck abgerundet. So werden Beratungsgespräche strukturierter und zielorientiert. Für mehr vertrieblichen Erfolg beim Verkauf von Altersvorsorgeprodukten. ■

AUF EINEN BLICK: DER ELAXY ALTERSVORSORGECHECK

> Mit Steuervorteilen punkten: Der ELAXY AltersvorsorgeCheck hilft Steuervorteile aufzuzeigen, die den Kunden schnell überzeugen. Anschauliche Grafiken zeigen, welche Steuerersparnisse die aktuelle Gesetzgebung schafft. Im Einzelfall können dies bis zum Rentenalter Summen von mehr als 150.000,00 € sein: beeindruckende Beträge, die auf Knopfdruck graphisch dargestellt werden können.

> Mit minimalen Eingaben zum maximalen Erfolg: Wenige Eingaben genügen und schon kann der Berater Versorgungslücken aufzeigen und bestmögliche Lösungsvorschläge präsentieren. So wird beim Kunden Handlungsbereitschaft geweckt und er ist offen für Produktvorschläge.

> Für jeden Einsatz die passende Lösung: Mit dem ELAXY System stehen Sie jeden Mitarbeiter ressourcensparend ein. Mit den Checks wecken Sie das Kundeninteresse und führen Standardberatungen schnell zum Vertriebs Erfolg. Einfach und schlank, ohne vertieftes Fachwissen der Berater. Bei komplexeren Beratungen übernehmen die Beratungsspezialisten und vertiefen das Kundengespräch einfach in die ELAXY Vorsorgeberatung.

DIE MÖGLICHKEITEN

AltersvorsorgeCheck

1. Kundendaten

Herr Frau Ehepaar

Nachname: Sommer

Geburtsdatum: 08.09.1979

Monatliches Bruttoeinkommen: 3.500,00 EUR

Bestehende Altersvorsorge Brutto: 1.196,68 EUR

2. Wunschrente

Ihre mtl. Wunschrente: 1.500,00 EUR

Inflationsrate: 2,00 %

Wunschrente inkl. 2,00 % Inflation zum Rentenbeginn: 3.060 EUR

Ihre Wunschrente ist zu 33 % erreicht

Bestehende Altersvorsorge Netto: 33% 1.000 EUR

Rentenlücke ist: 67% 2.060 EUR

3. Sparbeitrag

Monatsbeitrag: 50,00 EUR

Aufteilung des Sparbeitrags nach:

Wirkungsgrad Vorsorgeziel manuell

4. Empfehlung

Riester: 162 EUR

bAV: 174 EUR

Mtl. Gesamtsparbeitrag Brutto: 336 EUR

Ø mtl. Förderung: 85% 286 EUR

Ø mtl. Eigenbeitrag Netto: 15% 50 EUR

Gesamtförderung Ihrer Altersvorsorge bis zum Rentenbeginn

Eigenbeitrag: 16.058 EUR

Förderung: 129.235 EUR

5. Ergebnis

Ihre Wunschrente ist zu 60 % erreicht

Wunschrente inkl. 2,00 % Inflation zum Rentenbeginn: 3.060 EUR

Bestehende Altersvorsorge Netto: 33% 1.000 EUR

Neue Altersvorsorge Netto: 27% 825 EUR

Rentenlücke nach Beratung: 40% 1.235 EUR

Berechnen Ausdruck

1.

Riester-Rechner

Förderbeginn: 2010

Angaben zum Kunden

Ich möchte: Gesetzl. Mindestbeitrag leisten und volle Zulage erhalten

Riester-Bestandsverträge bei der Berechnung berücksichtigen

Kunde (bis 2045)

	2010	2011	2012	2013
Grundzulage p.a.	154,00	154,00	154,00	154,00
Kinderzulage p.a.	0,00	0,00	0,00	0,00
Gesamtzulage p.a.	154,00	154,00	154,00	154,00
Eigenbeitrag p.a.	1.526,04	1.526,04	1.526,04	1.526,04
Besparung Vertrag p.a.	1.680,04	1.680,04	1.680,04	1.680,04
Zus. Steuerersparnis p.a.	452,62	449,46	448,41	446,30
Monatsbeitrag	127,17	127,17	127,17	127,17

Ergebnis zum Renteneintritt

Zusätzliche Steuerersparnis	15.662,57
Summe Zulagen	5.544,00
Angespartes Kapital	107.867,19
Voraussichtliche mtl. Brutto-Rente	509,21

Ertrag=47.385,75 EUR Zulagen=5.544,00 EUR Eigenbeitrag=54.937,44 EUR

Berechnen

2.

1. ALTERSVORSORGECHECK

1 Über die Einstellung „Monatsbeitrag Netto 0 EUR“ zeigen Sie per Knopfdruck auf, wie viel Altersvorsorge sich Ihre Kunde ohne eigenen Netto-Aufwand leisten kann. So erhöhen Sie die Abschlussbereitschaft des Kunden deutlich. Vertriebsorganisationen, die die Vorsorgeberatung einsetzen konnten den Absatz von Vorsorge-Produkten um 40 % erhöhen.

2. RIESTER-RECHNER

1 Mit Hilfe des Features „Riester-Bestandsverträge bei der Berechnung berücksichtigen“ berechnet die Software automatisch das noch nicht ausgeschöpfte Riester-Potential des Kunden. Ausgewiesen wird der förderfähige Monatsbeitrag 2, die Gesamtzulage 3 und die Steuerersparnis 4. Der Kunde erhält die Steuervorteile Schwarz auf Weiß.

5 VORTEILE



Integrierte Steuer- und Sozialversicherungsberechnung
Rechtssicherheit



Übersichtliche und anschauliche Simulations- und Optimierungsgrafiken



Professionell gestalteter Ausdruck
schnell und automatisch herstellbar



Unterstützung für mobilen Vertrieb
(Offline-Beratung mit Datenrückgabe)



Flexibles Werkzeug:
Schneller Check oder ausführliche Beratung.

EINFACH UND EFFIZIENT: MIT 3 ANGABEN ZUM ABSCHLUSS

ELAXY und der Anbieter für Vergleichs- und Analyseprogramme Softfair haben ihre Programme online zusammengeführt. Der ELAXY AltersvorsorgeCheck in Kombination mit dem Vergleichsprogramm LV Lotse überzeugen jetzt doppelt.

Ganz neu: ELAXY und Softfair, der Anbieter für Vergleichs- und Analyseprogramme haben im Herbst 2010 eine Kooperation vereinbart. Damit erhalten Makler, Maklerpools, Vertriebe, Versicherungsvertreter und Bankberater erstmals eine durchgängige Software, mit der sie mit nur drei Eingaben (Geburtsdatum, Einkommen und Wunschrente) die beste Produktlösung aus dem Angebot von über 40 Versicherungsgesell-

Beratungssoftware von ELAXY und dem Spezialisten für Vergleichsprogramme Softfair ist so eine Lösung entstanden, die am Markt einzigartig ist.

BERATUNGSGESPRÄCH BIS ZUM ABSCHLUSS DEUTLICH VERKÜRZT

Aus einem von der Software berechneten Vorsorgemix, bestehend aus gegebenenfalls Basisrente, Riesterrente, bAV (betriebliche Altersvorsorge) und einer privaten Rente, kann der Berater per

von nur einer Softwaremaske und alle relevanten Daten müssen bis zum Abschluss nur ein einziges Mal eingegeben werden. Per Mausklick kann der Berater anschließend sämtliche VVG-relevanten Dokumente generieren und den Kunden so bis zum Fallabschluss in einem durchgängigen Prozess begleiten. „Durch die Kombination der Schnellberatung von ELAXY mit dem LV Lotse online verkürzen wir die fallabschließende Beratung nochmals deutlich und bieten eine effiziente Lösung, mit der auch Berater, die nicht auf Altersvorsorge spezialisiert sind, in kürzester Zeit zum Abschluss kommen“, erklärt Matthias Brauch, Geschäftsführer Softfair.

„Durch die Kombination von ELAXY mit den LV Lotse online verkürzen wir die fallabschließende Beratung nochmals deutlich und bieten eine effiziente Lösung, mit der Berater in kürzester Zeit zum Abschluss kommen.“

Matthias Brauch, Geschäftsführer Softfair

schaften. Auf Basis aktueller Gesetzgebungen, wie dem seit Januar 2010 geltenden Bürgerentlastungsgesetz und dem Alterseinkünftegesetz, berechnet die Software sofort die individuellen Fördermöglichkeiten.

Im Handumdrehen wird die bestmögliche Produktauswahl geliefert, inklusive der Vertragsunterlagen: ohne, dass Berater und Kunden zu tief in die komplexe Vorsorge-Thematik einsteigen müssen. Mit der Verknüpfung der intelligenten

Mausklick für jeden der vorgeschlagenen Vorsorgewege ein Produktranking generieren und gemeinsam mit dem Kunden eine Auswahl treffen. Alle Berechnungsergebnisse basieren auf den Original-Rechenkernen der Versicherungsgesellschaften. Durch die Verwendung von Originaldaten erhalten die Berater eine absolut zuverlässige und realistische Aussage über die zukünftige Versorgungssituation der Kunden. Die komplette Beratung erfolgt innerhalb

FALLABSCHLIESENDE BERATUNG MIT ELAXY UND SOFTFAIR

Die Schnittstelle zu Softfair wird für ELAXY-Kunden im ersten Halbjahr 2011 erhältlich sein. Kunden, die die Lösung ELAXY AltersvorsorgeCheck einsetzen, können diese dann um die neue Funktionalität erweitern. Softfair wird die Beratungslösung bereits ab Oktober 2010 innerhalb der Software LV Lotse online anbieten. Für Versicherungen, Banken oder Finanzvertriebe ist die Integration in ihre Website oder eine individuelle Vertriebslösungen natürlich ebenfalls möglich. ELAXY und Softfair – die Kombination für noch effizientere Beratung. ■

MEHR ERTRAG – MEHR MÖGLICHKEITEN

Gute Beratung ist eine Frage der Qualität. Und dass Qualität bei ELAXY ganz groß geschrieben wird, hat ELAXY in über 25 Jahre Erfahrung bewiesen. Lösungen aus der Praxis – für die Praxis. Immer mit dem Ziel, Sie noch erfolgreicher zu machen. Das Erfolgsrezept aufgeht, beweisen auch die über 1.000 zufriedenen ELAXY-Kunden.



EINFACH MAL REINSCHAUEN

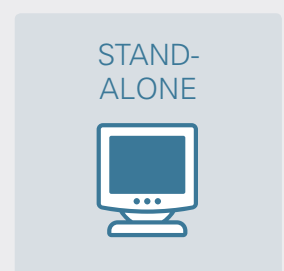
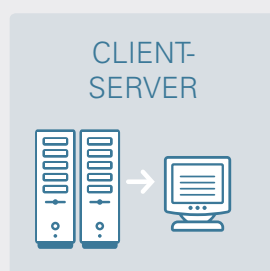
Sie möchten in einem Webinar die **ELAXY Vorsorgeberatung** kennenlernen? Eine kurze Mail an info@elaxy.de mit dem Betreff „Webinar Vorsorgeberatung“ genügt.

Oder anmelden unter
www.elaxy.de/vorsorgeberatung.



INSTALLATIONS-VARIANTEN

Sie haben die Wahl: Die ELAXY Vorsorgeberatung lässt sich optimal in Ihre IT-Landschaft integrieren. Ob als eigenständiges Programm, Client-Server oder html-Version – immer sind Sie optimal auf den Kunden vorbereitet.



UNSERE SERVICES



KUNDENPORTAL Das Kundenportal ist Ihre zentrale Anlaufstelle. Hier können Sie jederzeit den Stand Ihrer Support-Anfragen einsehen, weitere Informationen über die Produkte erhalten, in Dokumentationen nachschlagen oder in den FAQs Antworten auf Ihre Fragen erhalten. Über das Kundenportal gelangen Sie außerdem zur ELAXY Akademie.

FAQs Wie lege ich einen Kunden an? Wo erfasse ich die Haushaltsdaten? In den Frequently Asked Questions (FAQs) haben wir die häufigsten Support-Anfragen für Sie zusammengestellt. Anschaulich mit Screenshots und genauer Anleitung. Zum Nachlesen und Nachschlagen.

SCHULUNGSVIDEOS Wie berate ich im Erstgespräch? Wie berate ich zur Riester-Rente mit den ELAXY-Beratungsprogrammen? In kurzen Video-Sequenzen können Sie sich in Ruhe ansehen, wie unsere Beratungsprogramme aufgebaut sind, und wie Sie sie im Beratungsalltag einsetzen.

WEBINARE In regelmäßigen Abständen bieten wir Ihnen kurze Seminare per Web (Webinare) an. Eine Möglichkeit, Ihr Wissen aufzufrischen, die Programme ertragreicher einzusetzen, Antworten zu den wichtigsten Beratungsfragen zu erhalten. So sind Sie immer auf dem Laufenden.

VIRTUELLER KONFERENZRAUM „Sich kurz zusammensetzen“ – das geht auch online und zwar mit dem virtuellen Konferenzraum. Ihr Support-Mitarbeiter hilft Ihnen direkt am Bildschirm bei der Lösung Ihrer Fragestellung.

ELAXY HOTLINE Natürlich sind wir auch telefonisch für Sie da. Unsere Support-Mitarbeiter helfen Ihnen gerne weiter.

ELAXY E-MAIL-SUPPORT Sie möchten sich lieber per Mail mit uns in Verbindung setzen? Kein Problem. Unsere Support-Mitarbeiter antworten entweder direkt per Mail oder Sie geben über das ELAXY Kundenportal ein Ticket auf.

WIR SIND FÜR SIE DA

Wenn Sie noch Fragen haben, weitere Informationen möchten oder Beratung benötigen, welche Lösung die passende für Sie ist.



Termin vereinbaren per Mail an info@elaxy.de oder unter 0049 (0) 89. 890. 130.0



Telefonische Beratung einfach anrufen unter 0049 (0) 89. 890. 130.0



Informationen downloaden/ mailen unter www.elaxy.de/vorsorgeberatung oder info@elaxy.de

> UNSERE SERVICES: VON ELAXY KÖNNEN SIE MEHR ERWARTEN.

ELAXY unterstützt Sie in allen Fragen rund um die ELAXY-Lösungen: Ob über E-Mail, per Telefon im direkten Kontakt, per Fernwartung oder über das ELAXY Kundenportal – von Schulungsvideos über FAQs zum Nachlesen, Webinare oder dem virtuellen Konferenzraum. Wir bieten Ihnen viele Möglichkeiten.

> WIR WISSEN BESCHEID.

Und möchten Qualität bieten. Nicht nur bei unseren Produkten, sondern auch im Service. Deshalb finden Sie bei uns kompetente Ansprechpartner, die nicht nur über die nötige Software-Expertise verfügen, sondern auch über Bank- und Beratungswissen. Zudem sind Ihre Ansprechpartner ITIL-zertifiziert sind und können so genau auf Ihre spezifischen Bedürfnisse, Anfragen und Wünsche eingehen.



**WIR BERATEN SIE GERNE UND FREUEN UNS AUF IHREN ANRUF
TELEFON: 0049 (0) 89.890 130.0**

ELAXY VORSORGEBERATUNG SUMMARY

> LEISTUNGSMERKMALE

Die ELAXY Vorsorgeberatung unterstützt den Berater bei der Kundenberatung zum Thema Altersvorsorge. Ziel der ELAXY Vorsorgeberatung ist es, das komplexe Beratungsfeld Altersvorsorge möglichst leicht verständlich aufzubereiten und den Kundennutzen deutlich herauszustellen. So stehen dem Berater viele Argumente für den Abschluss eines Altersvorsorgevertrages zur Verfügung, unabhängig davon, ob der Berater das Kundeninteresse zum Thema Altersvorsorge über den AltersvorsorgeCheck oder die Beispielrechnung weckt, ob eine ganzheitliche Beratung über das Beratungsmodul AltersvorsorgeExperte durchgeführt wird, oder ob der gezielte Produktverkauf eines bestimmten Vorsorgewegs im Fokus der Kundenberatung steht.

Die Berechnung aller steuerlichen Auswirkungen werden von der Software zuverlässig im Hintergrund durchgeführt, so dass eine Kundenberatung mit der ELAXY Vorsorgeberatung höchsten steuerlichen Ansprüchen genügt, ohne den Berater oder den Kunden mit diesen detaillierten und komplexen Berechnungen zu überfordern. Die Produktneutralität der Software gewährleistet eine unabhängige Beratung des Kunden.

> FEATURES

- Unterstützung von verschiedenen Beratungsansätzen; ganzheitliche Beratung, gezielter Produktverkauf oder schnelle Sensibilisierung des Kunden
- Berechnung der Kundenvorteile aus dem AltEinkG und dem BürgEntlG und Reinvestition dieser Vorteile per Knopfdruck in Altersvorsorge
- Archiviert die durchgeführte Beratungen
- Beinhaltet alle Vorsorgewege
- viele Verkaufsmöglichkeiten beispielsweise über Vorsorgewege, Fragen nach Vorsorgeziele, Riester- und Rürup-Rechner, betriebliche Altersvorsorge, Aufzeigen des monatlichen Nettosparbetrages, Beispielrechner etc.

> TECHNISCHE HIGHLIGHTS

Auch in technischer Hinsicht bietet die ELAXY Vorsorgeberatung viele Vorteile:

- Zentrale und/oder lokale Datenhaltung
- Netzwerkfähigkeit und/oder mobile offline Beratung
- Installationsvarianten: HTML; Einzelplatz oder Client/Server
- Standardisierte XML-Schnittstelle

> INTERESSIERT?

Gerne stellen wir Ihnen die ELAXY Vorsorgeberatung und die individuellen Einsatzmöglichkeiten für Ihren Bedarf näher vor.

Telefon: 0049 (0) 89.890 130.0,
E-Mail: vertrieb-fss@elaxy.de oder
www.elaxy.de/vorsorgeberatung.

Die Inhalte dieser Broschüre dienen nur der allgemeinen, nicht abschließenden Information; sie beruhen auf dem Informationsstand zum Zeitpunkt der Veröffentlichung und können sich nach dem Zeitpunkt der Veröffentlichung ohne Ankündigung ändern. Die Inhalte stellen in keiner Beziehung ein Angebot zum Abschluss eines Vertrages dar.

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:
Coburg, Frankfurt (Oder),
Jever, Puchheim



ELAXY

Add Experience