



ELAXY GENERATIONENMANAGEMENT

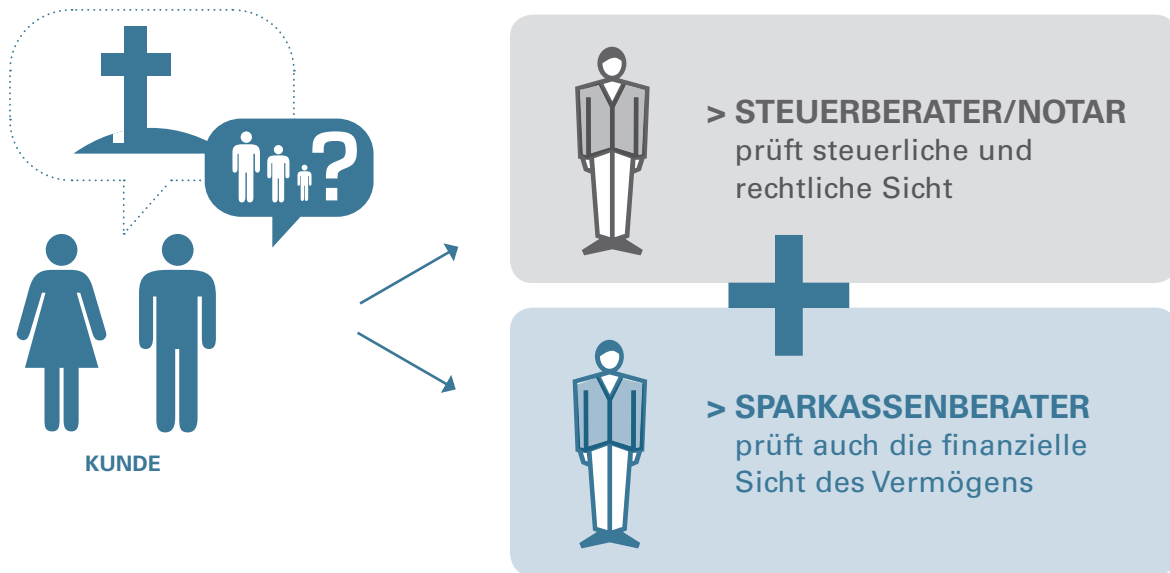
DIE BERATUNGSLÖSUNG FÜR ERBEN UND VERERBEN
IM SPARKASSEN-VERMÖGENSMANAGEMENT

- > Berücksichtigung des aktuellen Erbrechts sowie Ausdruck im Sparkassen Styleguide
- > Schaffung neuer Kontakte mit Chancen auf Neugeschäft
- > Stärkung der Reputation und Attraktivität der Sparkasse

ERBEN UND VERERBEN HAT POTENZIAL

Die Beratung Ihrer Kunden im Hinblick auf die Vermögens- und Liquiditätssituation im Erbfall ist eine originäre Aufgabe des Sparkassenberaters.

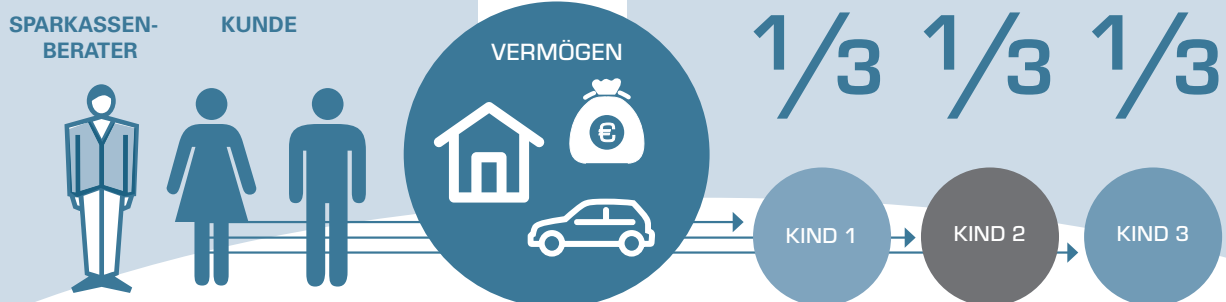
VORSORGE FÜR DEN FALL DES EIGENEN ABLEBENS



KERNKOMPETENZ DER SPARKASSEN

Kompetenz im Bereich Generationenmanagement / Erben und Vererben zu demonstrieren ist ein Feld, in dem sich Sparkassen bewusst vom Wettbewerb abheben können. Mit den klassischen Themen fällt dies zunehmend schwer.

AUFGABE DES GENERATIONENMANAGEMENTS



DER SPARKASSENBERATER SORGT FÜR GERECHTEN AUSGLEICH

Der allergrößte Teil der Vermögensmasse ist nicht liquide und also nicht direkt verfügbar. Daher ist hier frühzeitige Beratung dringend erforderlich. Der Berater hilft dem Kunden bereits zu Lebzeiten seine Herzenswünsche strategisch so vorzubereiten, dass erbrechtlich auch tatsächlich gerecht verteilt werden kann.

VERMÖGENSNACHFOLGE: HEIKLES THEMA – GROSSE CHANCE

ELAXY Generationenmanagement erschließt neue Potenziale für das Vermögensmanagement. Erfolgreiche Beratung bringt nicht nur volumenstarke Abschlüsse, sie verstärkt zugleich die Kundenbindung, schafft neue Kontakte mit Chancen auf Neugeschäft und stärkt Reputation und Attraktivität der Sparkasse.

Generationenmanagement, die Regelung der Vermögensnachfolge für den Todesfall, ist ein heikles Thema. Nicht nur für die Kunden selbst, sondern auch für die Berater im Vermögens-

Ablebens kommt eine größere Bedeutung zu, als die meisten Menschen wahrhaben wollen. Nur ungern beschäftigt man sich mit dem eigenen Tod und seinen Konsequenzen. Lässt man sich aber einmal auf diesen Gedanken ein,

beratung ist es kaum zu bewältigen.

Marc Letzing, Gründer und Geschäftsführer der metamorf business consulting GmbH, sieht hier eine große Chance, insbesondere für die Vermögensberatung der Sparkassen: "Viele denken zuerst an Steuerberater oder Notare, wenn es um das Vererben geht. Aber beide Beratungsberufe konzentrieren sich jeweils auf ihre eingeschränkte steuerliche oder rechtliche Sicht, und die Strukturierung der finanziellen, der Vermögensseite bleibt unzureichend. Genau das aber ist Kernkompetenz der Sparkassen!"

Das Beratungsangebot sollte nicht auf das obere Kundensegment beschränkt bleiben. Denn erfahrungsgemäß wird dieses Thema von den Großbanken völlig vernachlässigt, und die Internetbanken ziehen zwar Produktgeschäft ab, sind aber von ihrem ganzen Geschäftsmodell her ohnehin nicht auf Beratung und Unterstützung der Kunden ausgerichtet.

Das bekräftigt auch Klaus-Dieter Drewes, Fachbereichsleiter Bildungsberatung bei der Sparkassenakademie Niedersachsen. "Wenn es darum geht, Bilanzsummen zu erhöhen, Kunden zu halten und neue wettbewerbsfähige Angebote zu entwickeln, dann ist Generationenmanagement ein ganz wichtiges Feld. Damit sichern sich die Sparkas- →

„Wenn es darum geht, Bilanzsummen zu halten, Kunden zu halten und neue wettbewerbsfähige Angebote zu entwickeln, dann ist Generationenmanagement ein ganz wichtiges Feld.“



Klaus-Dieter Drewes, Fachbereichsleiter Bildungsberatung bei der Sparkassenakademie Niedersachsen

management der Sparkassen (SVM). Gleichwohl lässt die bisherige Praxis erkennen, dass sich hier tatsächlich vielfältige Nutzenpotenziale bieten. Mit der ELAXY-Anwendung "Generationenmanagement", die die Finanz Informatik im OSPlus-Release 14.1 den Sparkassen anbietet, erhält das SVM die weiterführende Beratungsunterstützung, mit der diese Potenziale auch systematisch genutzt werden können. Der Vorsorge für den Fall des eigenen

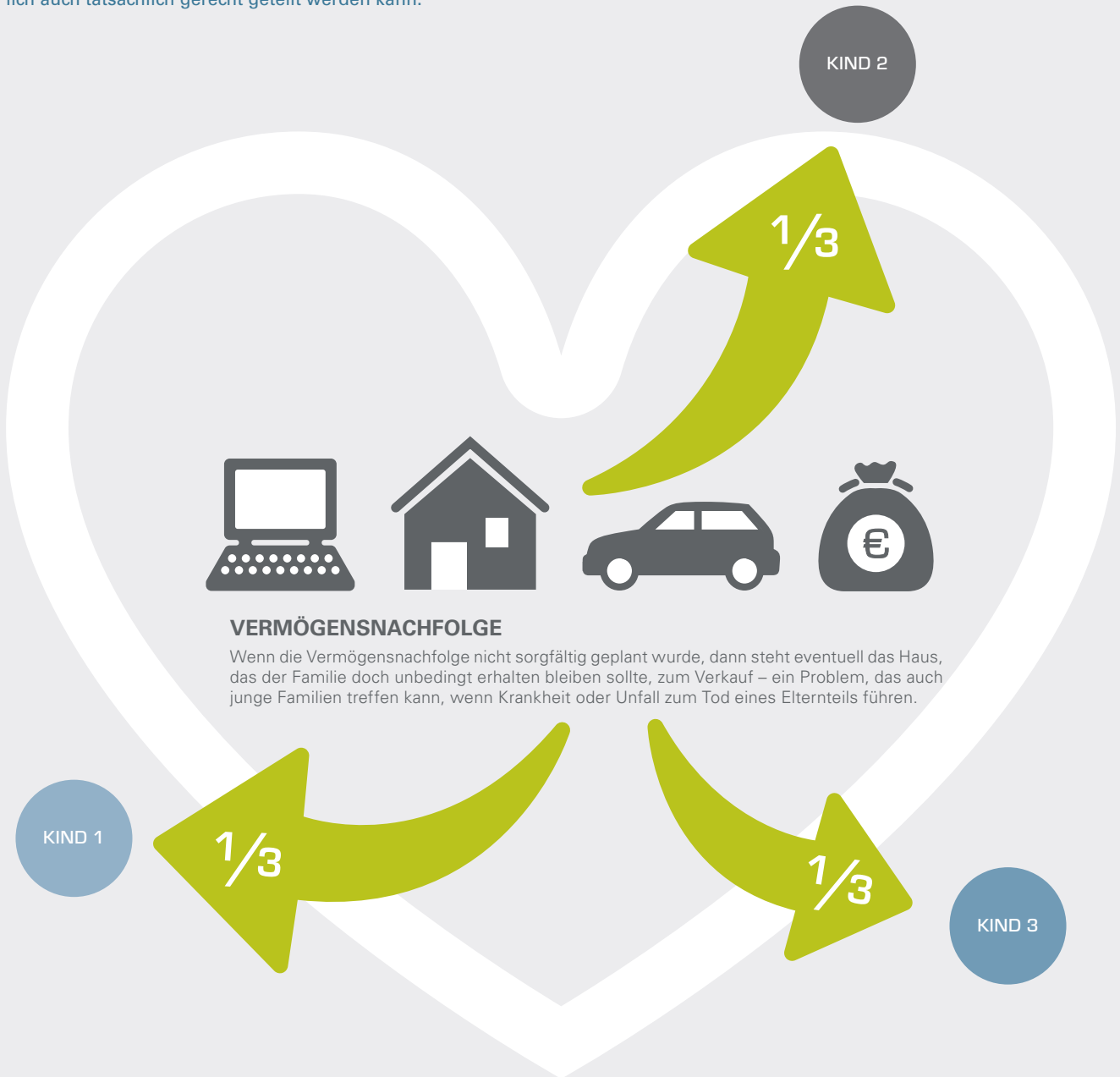
dann will man seine Lieben für diesen Fall doch abgesichert und bestmöglich versorgt sehen.

Aber nach Überwindung der natürlichen Hemmschwelle, dem möglichen Todesfall lieber nicht ins Auge zu sehen, kommt schon eine weitere hinzu: Das Thema erweist sich schnell als äußerst komplex, viele Aspekte sind zu bedenken, und dazu gehört nicht zuletzt ein dichtes Geflecht rechtlicher und steuerlicher Bestimmungen. Ohne kundige Be-

ERBEN UND VERERBEN

BERÜCKSICHTIGUNG DES AKTUELLEN ERBRECHTS

Generationenmanagement hilft dem Kunden bereits zu Lebzeiten seine Herzenswünsche strategisch so vorzubereiten, dass erbrechtlich auch tatsächlich gerecht geteilt werden kann.



VERMÖGENSNACHFOLGE

Wenn die Vermögensnachfolge nicht sorgfältig geplant wurde, dann steht eventuell das Haus, das der Familie doch unbedingt erhalten bleiben sollte, zum Verkauf – ein Problem, das auch junge Familien treffen kann, wenn Krankheit oder Unfall zum Tod eines Elternteils führen.

KIND 1

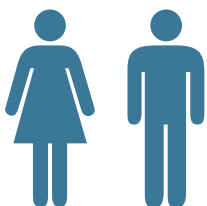
1/3

KIND 2

1/3

KIND 3

1/3



DIE AUFGABE DES GENERATIONENMANAGEMENTS

Durch die frühe Einbeziehung nachfolgender Generationen bieten die Sparkassen einen Service, der sie von der Konkurrenz abhebt und sie eröffnen sich neue Kundensegmente.

→ sen ein Alleinstellungsmerkmal, denn gerade die ganzheitliche Betrachtung, die hier unabdingbar ist, bietet den Sparkassen einen klaren Wettbewerbsvorteil." Denn wo Sachvermögen, wie etwa eine selbst genutzte Immobilie, aber keine oder mehrere Erbberechtigte vorhanden sind, erhebt sich die Frage, wie hier ein gerechter oder zumindest zufriedenstellender Ausgleich gefunden werden kann. Wenn die Vermögensnachfolge nicht sorgfältig geplant wurde, dann steht eventuell das Haus, das der Familie doch unbedingt erhalten bleiben sollte, zum Verkauf – ein Problem, das auch junge Familien treffen kann, wenn Krankheit oder Unfall zum Tod eines Elternteils führen.

In solchen Fällen zeigt sich ein häufiges Grundproblem dieses Kundensegments: Der allergrößte Teil der Vermögensmasse ist nicht liquide und also nicht direkt verfügbar. Daher ist hier frühzeitige Beratung dringend erforderlich. Dass dabei die erbrechtlichen Vorgaben auch dank deren Einbindung in das System nicht außer Acht bleiben, unterstreicht die Professionalität der Berater. "Die Aufgabe des Generationenmanagements", so Marc Letzing, "kann also auch so beschrieben werden: Dem Kunden wird geholfen, bereits zu Lebzeiten seine Herzenswünsche strategisch vorzubereiten und das Erbe nach seinen Vorstellungen zu gestalten." Die Kompetenz, genau dies leisten zu können, wird den Sparkassen dabei allseits und vorbehaltlos eingeräumt. Sie sind nahe am Markt, sie kennen die lokalen Bewertungskriterien und können Wert und Perspektive des fixen Vermögens, sei es Haus, sei es Betrieb, gut einschätzen. Daher kann es ihren Beratern auch gelingen, das Vererben zu rationalisieren, die emotionale Zuwendung zu den Begünstigten

auch finanziell zu bewerten und so für den Kunden transparent und handhabbar zu machen.

Zudem haben die Sparkassen insofern eine niedrige Zugangsschwelle, als die

Schon damit schafft das Generationenmanagement einen Wettbewerbsvorteil, denn selbstverständlich bietet sich auf diese Weise auch eine Gelegenheit, eventuell weitere Gelder bei der Spar-



„Die Aufgabe des Generationenmanagements: Dem Kunden wird geholfen, bereits zu Lebzeiten seine Herzenswünsche strategisch vorzubereiten und das Erbe nach seinen Vorstellungen zu gestalten.“

Marc Letzing, Gründer und Geschäftsführer der metamorf business consulting GmbH

Kundengruppe ohnehin in einem vertrauensvollen Dialog mit dem Vermögensmanagement steht. "Aus Sicht der Beratung," so fährt Marc Letzing fort, "kommt es also darauf an, die Kunden für dieses Thema zu sensibilisieren und das Gespräch zu eröffnen, zum Beispiel über besondere Kundenveranstaltungen."

Ist das Gespräch einmal aufgenommen, dann zeigen sich schnell die beiderseitigen Vorteile. Weil der Kunde seine Vermögensnachfolge umfassend nach seinen Wünschen gestaltet sehen will, ist das Vererben wohl der einzige Fall, bei dem eine vollständige Offenlegung der finanziellen Verhältnisse unabdingbar ist und gerne geleistet wird. So erhält die Sparkasse wertvolle Informationen über Wertbestände des Kunden, die er anderweitig besitzt und oder die bisher nicht diskutiert worden waren. Das kann so weit führen, dass der Kunde ins Private Banking hochgestuft wird.

kasse zu fokussieren. Dazu dienen im jeweiligen Falle durchaus auch Instrumente, die benötigt werden, um die Zielstruktur der Vermögensnachfolge zu erreichen, beginnend mit so einfachen Dingen wie einem Sparplan, der zusätzliche Liquidität für die Steuerlast bereit legt. Statistische Erhebungen haben gezeigt, dass das Volumen der Abschlüsse aus dem Generationenmanagement heraus über dem Durchschnitt liegt.

Mit der Erfassung der Berechtigten, ihrer Einbeziehung in die Diskussion, kann der Berater auch zusätzlich Kontakte knüpfen. Es ergeben sich Einstiegsmöglichkeiten, um neue Kunden zu gewinnen und neues Geschäft zu generieren. Zudem hat eine erfolgreiche Beratung, die die schwierige Materie zur Zufriedenheit des Kunden bearbeitet, eine große Ausstrahlung über den Einzelfall hinaus. Zum einen erzählen die Kunden Freunden und Bekannten von guten →

ELAXY GENERATIONENMANAGEMENT IM ÜBERBLICK

LEISTUNGSUMFANG

Das ELAXY Generationenmanagement bietet viele Vorteile: Neben der Integration in OSPlus auch Ausdrücke nach der aktuellen Rechtslage und im Sparkassendesign. Und vieles mehr.

ELAXY GENERATIONENMANAGEMENT

- ÜBERNAHME DER KUNDEN- UND PRODUKTDATEN
- SPEICHERUNG DER FREMD-PRODUKTNUTZUNG
- AUTOMATISCHE KONTAKT-ANLAGE
- SPEICHERUNG DES PDF-AUSDRUCKS



INTEGRIERT
IN OSPLUS
UND EMPFOHLEN
VON DER FINANZ
INFORMATIK



- MAXIMALE RECHTSSICHERHEIT durch Berücksichtigung des aktuellen Erbrechts sowie einem rechtlich geprüften Ausdruck
- INTEGRIERTER SOFTWARE-ASSISTENT ZUR KOMFORTABLEN IST-ANALYSE UND DATEN-ERFASSUNG
- ABBILDUNG DER FAMILIENKON-STELLATION UND WEITERER ERBEN
- DARSTELLUNG UNTERSCHIEDLICHER ÜBERTRAGUNGSARTEN
Gesetzliche Erbfolge, Testament inkl. Vermächtnis und Berliner Testament sind abbildbar.

- PROFESSIONELLER AUSDRUCK DER ERGEBNISSE GEMÄSS DEM SPARKASSEN-STYLEGUIDE
- COCKPIT ZUR VERSTÄNDLICHEN VISUALISIERUNG DER VERMÖGENS-NACHFOLGE-SITUATION UND DES HANDLUNGSBEDARFS

QUALIFIZIERTES TEAM IM VERMÖGENSMANAGEMENT



AUFGABE IM VERMÖGENSMANAGEMENT

Das Wichtigste ist die Qualifikation des Teams im Vermögensmanagement für die zusätzliche und viel versprechende Aufgabe. Dazu benötigt das Team geeignete Werkzeuge, um diese Aufgaben sicher und professionell zu bewältigen.

→ Ergebnissen. Zum ändern ist das Thema mit der Sparkasse ja nur von der finanziellen Strukturierung her abgearbeitet, steuerliche und Rechtsberatung kann und darf sie nicht anbieten. Die Ausdrücke, die die Kunden von der Sparkasse zu diesen weiteren Besprechungen mitnehmen, finden bereits hohe Anerkennung bei Steuerberatern und Notaren, die möglicherweise ihrerseits anderen Mandanten ein Gespräch mit der Sparkasse nahelegen, um Bewertungs- und Strukturierungsfragen abzuklären. Welche Voraussetzungen müssen erfüllt sein, damit dieses erfolversprechende Beratungsthema auch in der Individualkundenberatung erfolgreich angeboten werden kann? Eine wichtige Grundlage ist die Entschlossenheit des Vorstands, das Generationenmanagement tatsächlich zu einem Schwerpunkt der Betreuung der vermögenden Kunden zu erheben und auch nachdrücklich zu vermarkten. Eigens ausgebildete Estate Planner wie im Private Banking wird man allerdings nicht abstellen wollen. Also kommt es darauf an, das Team im Vermögensmanagement für die zusätzliche und viel versprechende Aufgabe zu qualifizieren und ihm geeignete Werkzeuge an die Hand zu geben, um sie auch sicher und professionell zu bewältigen. Die Berater sind gefordert, sich auf dieses Thema einzulassen. Jenseits der vorhandenen fachlichen Kompetenz ist Spezialisierung hilfreich, aber auch Sensibilität vonnöten. Hier entstehen neue Profile und Verhaltensweisen. Das beginnt bei der Bereitschaft, auch vernetzt zu arbeiten, Experten für Spezialgebiete hinzuzuziehen, insbesondere auch um die gesetzlichen Beschränkungen nicht zu verletzen. Und es endet nicht bei der menschlichen Komponente. Im Umgang mit dem Tod, mit Alter und Krankheit

müssen die Berater sich auch auf Emotionalität einrichten und Empathie vermitteln können. Klaus-Dieter Drewes sieht daher in diesem Themenfeld eine ganz besondere Herausforderung: "Generationenmanagement führt die Beratung weg vom Produkt, hin zum Leben! Wir sind gefordert, ganzheitlich zu beraten und Lösungen für den Kunden und vor allem mit ihm zu entwickeln." Auf der fachlich-technischen Seite hingegen können die nötigen weiterführenden Beratungsinstrumente bereitgestellt

terstützt durch den Gesprächsablauf. Die Software zeigt ihm die Punkte auf, die Berücksichtigung finden müssen, erleichtern die Diskussion und geben ihm die Zügel an die Hand. So dient die Software als Leitfaden und Türöffner, sie ermöglicht Professionalität und methodisches Vorgehen. Und vor allem verschafft sie Kunden und Sparkassen die gewünschte Transparenz und Klarheit für die umfassenden Sachverhalte. Alle Beratungsergebnisse können dem Kunden übersichtlich und teilweise gra-

„Generationenmanagement führt die Beratung weg vom Produkt, hin zum Leben! Wir sind gefordert, ganzheitlich zu beraten und Lösungen für den Kunden und vor allem mit ihm zu entwickeln.“

Klaus-Dieter Drewes, Fachbereitsleiter Bildungsberatung bei der Sparkassenakademie Niedersachsen

werden. Die ELAXY-Anwendung Generationenmanagement bietet eine bewährte Handhabe. Sabine Vowinkel, Projektleiterin bei der Finanz Informatik, sieht darin den Grund für die Anpassung des Systems an die spezifischen Fragestellungen im SVM: "Wir konnten feststellen, dass die Sparkassen mit der Generationenmanagement-Lösung von ELAXY im Private Banking rundum zufrieden sind. Da ist es naheliegend, eine angepasste Version auch im SVM-Segment anzubieten. Wir arbeiten eng zusammen und können den Sparkassen die Anwendung mit dem OSPlus Release 14.1 anbieten."

Die Anwendung führt den Berater systematisch und von einem Assistenten un-

phisch aufbereitet als Ausdruck im Sparkassen-Layout mitgegeben werden. Damit hat der Kunde die Möglichkeit, sich mit allen Punkten auch noch einmal intensiv zu beschäftigen. Durch die Einbindung in OSPlus stehen alle Daten bei einem Folgegespräch sofort wieder zur Verfügung. Denn tatsächlich erweist sich das Thema regelmäßig als zu komplex, um es in einem Beratungstermin abschließend zu behandeln.

"Das Feld der Beratungsaufgaben ist weiter geworden", so fasst Klaus-Dieter Drewes zusammen. "Die Sparkasse auf diesem weiten Feld als Ansprechpartner zu positionieren ist eine große Chance! Hier frühzeitig präsent zu sein, wird unser Schade nicht sein." ■

ÜBERSICHTLICHE AUSDRUCKE

Die Ausdrucke für den Kunden berücksichtigen nicht nur das aktuelle Erbrecht und bieten damit maximale Rechtssicherheit durch einen rechtlich geprüften Ausdruck, sondern sind auch im Sparkassenlayout und gemäß den Richtlinien umgesetzt.



AUSDRUCK GENERATIONENMANAGEMENT AUF KNOPFDRUCK

Standard-Druckvorlagen für schnelle Expertisenerstellung. Der Kundenausdruck entspricht dem Sparkassen Styleguide. Von der ersten Strategiebesprechung bis zur Ergebnispräsentation ein einheitliches "Look and Feel".

1

ELAXY Generationenmanagement vereinfacht durch **anschauliche Simulationen** den Übergang des Familienvermögens auf die nachfolgenden Generationen.

2

Es **visualisiert den Handlungsbedarf** und bietet Hinweise auf Pflichtteilsverletzungen, fehlende Liquidität sowie eine ungerechte Verteilung der Vermögenswerte.

3

Sämtliche Ergebnisse berücksichtigen das aktuelle Erbrecht und bieten damit **maximale Rechtssicherheit**, insbesondere durch einen rechtlich geprüften Ausdruck.

ELAXY INTEGRIERT GENERATIONENMANAGEMENT IN OSPLUS

Die Finanz Informatik empfiehlt ELAXY Generationenmanagement im Strategischen Vermögensmanagement der Sparkassen

Die Finanz Informatik empfiehlt die neue Lösung des ELAXY Generationenmanagements für die Beratung im Strategischen Vermögensmanagement. Mit dem OSPlus-Release 14.1 wird es

rationenmanagement der KMS-Finanzplanung der Firma update ab. Damit setzt die Finanz Informatik ihre Strategie fort, den Sparkassen stets die leistungsfähigsten Lösungen zur Verfügung zu stellen und ihr Angebot an Softwareun-

ware OPDV-zertifiziert ist und so eine für das Vermögensmanagement angepasste Version auf dieser Grundlage bereitgestellt wird. Zudem hat sich ELAXY sich im Rahmen des Private Banking-Projektes als zuverlässiger Integrationspartner und Ansprechpartner für die Sparkassen erwiesen. Der breite Einsatz der etablierten ELAXY Finanzplanung in diesem Bereich bezeugt das bereits.

Generationenmanagement ist ein Beratungsthema, das nicht nur aufgrund des demographischen Wandels allgemein an Bedeutung gewinnt. Es sind zunehmend nicht nur die Besitzer der großen Vermögen an fundierten Regelungen zu Nachfolge und Vermögensübergang interessiert, sondern auch der breite Mittelstand macht sich Gedanken über Fragestellungen von der Bankvollmacht bis zur Gründung einer Stiftung. Beratungsbedarf und Beratungsmöglichkeiten entstehen bereits in den meisten Fällen, wo Sachvermögen, wie zum Beispiel ein Eigenheim vorhanden ist und mehrere Erben bedacht sein wollen.

Speziell zur Beratung dieser Zielgruppe wurde die Lösung "ELAXY Generationenmanagement" entwickelt, die eine Palette an praktisch bewährten Eingabe- und Auswertungsmöglichkeiten bietet. Mit ihrer Hilfe wird der Übergang des Familienvermögens im Falle des Ablebens auf die folgenden Generationen an- →



„Wir konnten feststellen, dass die Sparkassen mit der Generationenmanagement-Lösung von ELAXY im Private Banking rundum zufrieden sind.

Da war es naheliegend,

auch im SVM-Segment eine angepasste Version anzubieten. ELAXY hat auf unsere Anfrage sehr schnell reagiert, und wir sehen die zuverlässige und reibungslose Zusammenarbeit an diesem Thema als weitere Bestätigung unserer guten Partnerschaft.“

Sabine Vowinkel, Projektleiterin bei der Finanz Informatik

den Sparkassen als vollständig in OSPlus integrierte, weiterführende Beratungsunterstützung zur Verfügung stehen und löst den Finanzberatungsprozess Gene-

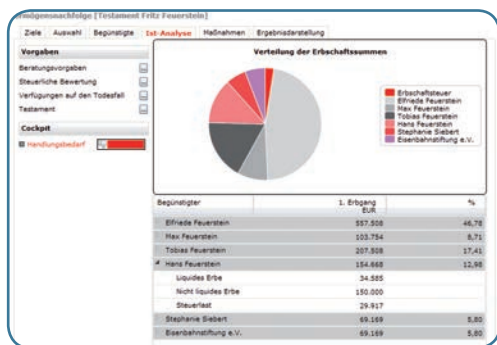
terstützung laufend zu optimieren. Die Wahl fiel auf ELAXY, weil deren Generationenmanagement als Bestandteil der Strategischen Finanzplanungssoft-

ELAXY GENERATIONENMANAGEMENT IN DER PRAXIS

Die Anwendung führt den Berater durch den Beratungsprozess und ermöglicht so eine professionelle und rechtlich sichere Beratung zum Thema Erben und Vererben.

1 HERZLICH WILLKOMMEN – DER ASSISTENT

Der Assistent unterstützt den Berater bei der Anlage einer Variante zum Beratungsthema. Zusätzlich erfassbar sind Daten zur Ermittlung des Zugewinnausgleichs, Begünstigte, Kinder und Erbquoten, sofern die Übertragungsart "Testament" gewählt worden ist. Der Assistent schließt mit einer Zusammenfassung der erfassten Daten.



2 ANALYSE "ERBSCHAFTSSUMMEN"

Die Analyse „Erbchaftssummen“ zeigt die Verteilung der Erbmasse auf die Begünstigten und verdeutlicht, ob der Staat „miterbt“, welche steuerlichen Auswirkungen also die gewählte Variante haben könnte. In der zugehörigen Tabelle wird die Erbschaftssumme zu jedem einzelnen Begünstigten ausgewiesen, unterteilt in liquide Mittel, nicht liquide Mittel und Steuerlast.

3 COCKPIT Der Handlungsbedarf wird aufgezeigt.

Das Cockpit weist das gesamte Übertragungsvolumen (inkl. Verträge zu Gunsten Dritter und Versicherungsleistungen) im 1. Erbgang aus. Handlungsbedarf entsteht, wenn hier Vermögenswerte im Rahmen eines Testamentes noch nicht zugeordnet worden sind, der Zufluss an liquiden Mitteln nicht ausreicht, um die Steuerlast zu bedienen oder Pflichtteilsansprüche nicht erfüllt werden.

		Ist-Analyse
Übertragungsvolumen 1. Erbgang:	EUR	1.191.692
- davon noch nicht zugeordnet:		34.585
Steuerlast kann aus liquider Erbmasse gezahlt werden		<input checked="" type="checkbox"/>
Alle Pflichtteile werden bedient		<input checked="" type="checkbox"/>
Steuerlast insgesamt	EUR	29.917

Status der Begünstigten im 1. Erbgang

Begünstigter	Ausreichend Liquidität	Pflichtteil erfüllt	Verbleibender Freibetrag EUR	Ausgenutzter Freibetrag	%
Elfriede Feuerstein	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	879.373	<div style="width: 100%; height: 10px; background-color: red;"></div>	19,09
Max Feuerstein	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	316.746	<div style="width: 100%; height: 10px; background-color: red;"></div>	24,67
Tobias Feuerstein	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	202.792	<div style="width: 100%; height: 10px; background-color: orange;"></div>	50,57
Emil Feuerstein	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	100.000	<div style="width: 100%; height: 10px; background-color: green;"></div>	0,00
Hans Feuerstein	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	0	<div style="width: 100%; height: 10px; background-color: green;"></div>	100,00
Stephanie Siebert	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	330.831	<div style="width: 100%; height: 10px; background-color: red;"></div>	17,29

4 ANALYSE "STATUS BEGÜNSTIGTE"

Die Analyse „Status Begünstigte“ detailliert den Handlungsbedarf. Zu jedem erfassten Begünstigten wird aufgezeigt, ob der Pflichtteilsanspruch erfüllt wird, ob der Zufluss an liquiden Mitteln ausreicht, um die anfallende Steuerlast zu bedienen und inwieweit die möglichen steuerlichen Freibeträge ausgenutzt werden.

→ schaulich simuliert. Neben der gesetzlichen Erbfolge ist die Darstellung des Berliner Testaments oder eines freien Testaments möglich. Der daraus resultierende Handlungsbedarf kann dem Kunden aufgezeigt werden. Zum Beispiel lässt sich eine ungerechte Verteilung schnell erkennen, das System weist auf mögliche Pflichtteilsverletzungen hin, und es zeigt auf, ob zur Begleichung von Steuerschulden hinreichend Liquidität vorhanden ist.

gänzt. Es besteht auch die Möglichkeit, bestimmte Produkte aus der Vermögensnachfolge auszuschließen, die zum Beispiel noch für die weitere Lebensplanung des Erblassers vorgesehen sind. Im Register „Begünstigte“ verdeutlichen Tortengraphiken die prozentuale Verteilung der Erbmasse entsprechend der gesetzlichen Erbfolge und welche Mittel bei Wahl eines Testaments nach Berücksichtigung der Pflichtteile frei verteilbar sind. Hier wird der "Stammbaum"

steuerlichen Freibeträge ausgenutzt werden. Die weitere Analysesicht "Vermögenszufluss" gibt einen detaillierten Überblick zu jedem einzelnen Begünstigten. Damit sieht der Kunde auf einen Blick, welche Konsequenzen sein Handeln für jeden einzelnen Begünstigten haben wird. Was passiert, wenn doch diese oder jene Änderung vorgenommen wird? Die Auswirkungen der verschiedenen Varianten visualisiert das System umgehend. So arbeitet man sich an die Lösung heran, die es dem Kunden ermöglicht, seine Vorstellungen bestmöglich zu verwirklichen und entwirft im Register "Maßnahmen" den Katalog der Vorhaben, die Kunde und Sparkasse gemeinsam angehen werden, um die Ziele des Kunden anlässlich der schließlich eintretenden Erbfolge zu erreichen. Statistische Auswertungen aus dem Private Banking Segment haben gezeigt, dass Beratungen in diesem Themenkomplex dank hoher Abschluss-Quoten und -Volumina einen attraktiven Vertriebsansatz darstellen. Sparkassen, die über die nötige Beraterkompetenz und Softwareunterstützung verfügen, schaffen folglich mit Themen rund um die Generationenfolge neue oder ergänzende Zugänge zu ihren bestehenden und neuen Kunden.

ELAXY-Geschäftsführer Martin Kinting unterstreicht die strategische Bedeutung dieser Anwendung für die Sparkassen: "Mit dem ELAXY Generationenmanagement können die Sparkassenberater den Erbfall als Ganzes betrachten und mit dem Kunden erörtern. Sie spielen ihre Kernkompetenz aus, Vermögen zu erfassen und zu strukturieren, und schaffen den Kunden so eine fundierte und umfassende Grundlage für weitere Entscheidungen. Das schafft Geschäftspotenzial und hebt die Reputation." ■

„Mit dem Generationenmanagement können die Sparkassen Ihre Kernkompetenz ausspielen, Vermögen zu erfassen und zu strukturieren, und schaffen den Kunden so eine fundierte und umfassende Grundlage für weitere Entscheidungen. Das schafft Geschäftspotenzial und hebt die Reputation.“

Martin Kinting, Geschäftsführer ELAXY

Ein professioneller Ausdruck im Sparkassen Style-Guide ist im Umfang enthalten. Ein integrierter Software-Assistent unterstützt den Anwender bei der Durchführung seiner Beratung.

Die Register "Ziele", "Auswahl" und "Begünstigte" ermöglichen differenzierte Einstellungen. Unter den Zielen können institutsspezifische Vorgaben eingestellt werden. Dazu zählen möglicherweise: "Absicherung der Hinterbliebenen", "Stiftungen" und anderes. Manche Sparkassen bieten etwa auch die Testamentsvollstreckung als Dienstleistung an. Hier kann der Kunde seine Vorstellungen entlang des Zielkatalogs priorisieren.

Im Register "Auswahl" werden die Bestandsprodukte erfasst und eventuell er-

abgebildet. Begünstigte können hinzugefügt, bearbeitet oder gelöscht werden.

Die Analyse „Erbchaftssummen“ zeigt die Verteilung der Erbmasse auf die Begünstigten und verdeutlicht, ob der Staat „miterbt“, welche steuerlichen Auswirkungen also die gewählte Variante haben könnte. In der zugehörigen Tabelle wird die Erbschaftssumme zu jedem einzelnen Begünstigten ausgewiesen, unterteilt in liquide Mittel, nicht liquide Mittel und Steuerlast.

Die Analyse „Status Begünstigte“ detailliert den Handlungsbedarf. Zu jedem erfassten Begünstigten wird aufgezeigt, ob der Pflichtteilsanspruch erfüllt wird, ob der Zufluss an liquiden Mitteln ausreicht, um die anfallende Steuerlast zu bedienen und inwieweit die möglichen

ELAXY GENERATIONENMANAGEMENT

VON DER
FINANZ-
INFORMATIK
EMPFOHLEN

> LEISTUNGSMERKMALE

Das ELAXY Generationenmanagement unterstützt Sie bei der individuellen, ganzheitlichen Beratung Ihrer anspruchsvollen Klientel rund um das Thema Erben und Vererben. Das ELAXY Generationenmanagement vereinfacht durch anschauliche Simulationen den Übergang des Familienvermögens auf die nachfolgenden Generationen. Die einfach bedienbare Beratungslösung visualisiert den Handlungsbedarf und bietet Hinweise auf Pflichtteilsverletzungen, fehlende Liquidität sowie eine ungerechte Verteilung der Vermögenswerte. Sämtliche Ergebnisse berücksichtigen das aktuelle Erbrecht und bieten damit maximale Rechtssicherheit, insbesondere durch einen rechtlich geprüften Ausdruck.

Die Finanz Informatik empfiehlt ELAXY als Software-Partner im Themenfeld „Generationenmanagement“.

> FEATURES

- Offizielle Empfehlung der Finanz Informatik
- Einbeziehung bereits vorhandener Kunden- und Vermögensdaten aus OSPlus
- Integrierter fachlicher Assistent speziell für Themenberatung Generationenmanagement
- Cockpit zum schnellen Erkennen von Handlungsbedarf
- Berechnung und Simulation gesetzliche Erbfolge, Berliner Testament, freies Testament nebst steuerlichen Auswirkungen
- Standard-Druckvorlagen für schnelle Expertisenerstellung

> INTERESSIERT?

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

Telefon: +49 89.890 130.0

E-Mail: sparkasse@elaxy.de oder

www.elaxy.de/generationenmanagement

> TECHNISCHE HIGHLIGHTS

Auch in technischer Hinsicht bietet das ELAXY Generationenmanagement viele Vorteile:

- Das Generationenmanagement ist vollständig in OSPlus integriert
- Die Anwendung wird durch die Finanz Informatik betrieben -> Keine Zusatzkosten für Server, Datenbanksysteme oder sonstige Hardware
- Fremde Vereinbarungen, Versicherungen, Beteiligungen und Immobilien können aus OSPlus gelesen werden
- Aus dem Generationenmanagement heraus können fremde Vereinbarungen und Immobilien direkt in OSPlus erfasst werden -> dadurch einmaliger Erfassungsaufwand und keine redundante Datenhaltung
- Nach Abschluss einer Beratung wird ein automatischer Vertriebsbericht angelegt
- Automatische Anlage eines Ereignisses (Folgetermin) in OSPlus
- Kundenausdruck entspricht Sparkassen Styleguide -> von der ersten Strategiebesprechung bis zur Ergebnispräsentation ein einheitliches "Look and Feel"
- Regelmäßige OPDV-Freigaben und Updates zu rechtlichen und steuerlichen Themen

Die Finanz Informatik empfiehlt ELAXY Generationenmanagement zur Ablösung des Finanzberatungsprozesses Generationenmanagement der KMS-Finanzplanung der Firma update im Strategischen Vermögensmanagements der Sparkassen.

Mit dem OSPlus-Release 14.1 wird es den Sparkassen als vollständig in OSPlus integrierte, weiterführende Beratungsunterstützung zur Verfügung stehen.

ELAXY.

ELAXY Financial Software & Solutions GmbH & Co. KG

Gutenbergstraße 5
82178 Puchheim
Germany

Tel. +49 89 890130.0
Fax +49 89 890130.399
sparkasse@elaxy.de, www.elaxy.de

Standorte:
Coburg, Frankfurt (Oder),
Jever, Puchheim