

ELAXY Success-Story

> KUNDE: Sparkasse Arnsberg-Sundern

> PRODUKT: ELAXY Finanzplanung

NUR DIE BEDÜRFNISSE DES KUNDEN ZÄHLEN

Mit nur vier Vermögensberatern betreut die Sparkasse Arnsberg-Sundern rund 770 Kunden. Mit der richtigen Finanzplanungssoftware und erstklassigen Reporting- und Analysefunktionen wurde daraus ein Erfolgsmodell.

Maßgeschneiderte Dienstleistungen für vermögende Kunden anzubieten, ist unser Ziel", meint Burkhard de Jong, der den Bereich Vermögensberatung seit dem Jahr 2001 mit aufgebaut hat und von Anfang an leitet. Seit der Auslagerung in eine eigene Abteilung spielt die Betreuung der vermögenden Kunden eine zunehmend wichtige Rolle: mit 770 Kundenverbindungen betreut die Abteilung von Burkhard de Jong mittlerweile ein Geschäftsvolumen von rund 320 Millionen Euro. Die Abteilung Vermögensberatung der Sparkasse Arnsberg-Sundern betreut Kunden mit einem liquiden Vermögen von über 250.000 Euro. Das sind neben gehobenen Privatkunden auch Industrieunternehmen, sowie institutionelle Kunden wie Kommunen, unter anderem die Städte Arnsberg und Sundern.

ENDE DER PRODUKTDISKUSSION

Wie viele Berater aus dem klassischen Bankenumfeld sehen auch die Sauerländer den Wandel vom Produktverkauf zur echten Be-

ratung als ständige Herausforderung und langwierigen Lernprozess. „Wir haben uns immer wieder dabei ertappt, wie wir in Produktdiskussionen verfallen sind, die unter Umständen am Kunden vorbei gehen. Um uns zuverlässig und strategisch an den echten Bedürfnissen des Kunden zu orien-

che im Sinne einer Strategieberatung pro Jahr zu führen, um gemeinsam einen Soll/Ist-Abgleich der Ziele vorzunehmen und Maßnahmen für die nächsten sechs bis zwölf Monate zu definieren. Mit ihrer handgestrickten Excel-Lösung waren die Sauerländer auch deshalb an Grenzen gestoßen,

„Wirklich spitze an dem System ist, dass es sehr komplexe Zusammenhänge einfach und leicht verständlich auf ein paar Kerndaten verdichtet.“

Burkhard de Jong,
Abteilungsleiter Vermögensberatung der Sparkasse Arnsberg-Sundern

tieren, haben wir uns 2007 entschieden, unseren Beratungsprozess durch professionelle Software zu optimieren", berichtet Burkhard de Jong. Schließlich hatten sich die Vermögensberater vorgenommen, mit jedem Kunden ein bis zwei Grundsatzgesprä-

weil damit kein qualitatives Reporting möglich war. Zudem fehlten Schnittstellen zu anderen EDV-Systemen, um professionelle Analyseberichte zu erstellen. „Im gleichen Jahr haben wir begonnen, die Lösungen verschiedener Anbieter zu vergleichen. →

+ 5,2 MIO.

Zahlen, die für sich sprechen: Die Sparkasse Arnsberg-Sundern verzeichnet ein Plus von rund 5,2 Millionen Euro bei Neu- und Potenzialkunden, das direkt auf den Einsatz der ELAXY Finanzplanung zurückgeführt werden kann.

ELAXY Success-Story

Über die Empfehlung eines Kollegen einer benachbarten Sparkasse wurde ich dann auf die Finanzplanungssoftware von ELAXY aufmerksam gemacht. Schon nach der ersten Produktpräsentation ist eine Vorentscheidung gefallen“, erinnert sich der Abteilungsleiter.

Die Hauptgründe waren rückblickend neben

ren und wissen anschließend, was in der nächsten Zeit mit dem Geld passiert.“ Ein großer Vorteil waren für die Sparkasse Arnberg-Sundern auch die Modularität und flexible Anpassbarkeit der Software. „Ich habe den Verantwortlichen bei ELAXY geschil- dert, was wir mit der Software machen wol- len, und dann eine maßgeschneiderte Versi-

PLUS 5,2 MILLIONEN

Da es 2008 durch die Finanzmarktkrise, so- wie die Einführung der Abgeltungssteuer zu Verzögerungen kam, ist die ELAXY-Soft- ware seit Mitte 2009 im täglichen Einsatz. Natürlich war es für die Berater, die nie zu- vor mit einer Finanzplanungslösung gearbei- tet haben, anfangs kein Spaziergang. Mit der Anwenderfreundlichkeit des Systems zeigt sich Burkhard de Jong dennoch aus- drücklich zufrieden und sieht die meisten der mit der Softwareeinführung aufgetre- tenen Schwierigkeiten als systemimmanen- an: „Beispielsweise tut sich mancher Ber- ater schwer mit der Datenerhebung von Fremdprodukten. Wenn er aber einmal den Nutzen daraus erkennt, ist auch diese Hürde zu nehmen.“

Und dieser Nutzen ist zudem in Zahlen zu fassen. „Da es den Beratern gelingt, auf Ba- sis der softwaregestützten Strategiegesprä- che mehr Geld zu verdienen, hat sich die Akzeptanz der Software mittlerweile um 180 Grad gedreht. Wir wollen und können nicht mehr ohne“, berichtet Burkhard de Jong. Das Ziel war es, durch die Software die Beratungseffizienz zu steigern, beim Kunden einen Imagegewinn zu erreichen, die Cross-Selling-Möglichkeiten zu verbes- sern und die Geschäftsverbindung zu inten- sivieren. Die Rechnung ist schon nach kur- zer Zeit aufgegangen: Im vierten Quartal 2009 berichtet Abteilungsleiter de Jong über einen beachtlichen Akquiseerfolg: „Wir verzeichnen bei Neu- und Potenzialkun- den ein Plus von rund 5,2 Millionen Euro, das wir direkt auf den Einsatz der ELAXY-Soft- ware zurückführen können.“ ■



„Offen gestanden habe ich nicht einmal bemerkt, als ELAXY die Lösung installiert hat. Ich habe lediglich einen Anruf erhalten, dass wir nun mit der Software arbeiten können.“

Burkhard de Jong, Abteilungsleiter Vermögensberatung der Sparkasse Arnberg-Sundern

der Empfehlung die Möglichkeit, dass nur die ELAXY-Lösung eine Auswertung auf wenigen Seiten liefert, die die komplette Anlagestrategie des Kunden abbildet. Bis heute ist Burkhard de Jong davon ausdrück- lich begeistert: „Wirklich spitze an dem Sys- tem ist, dass es sehr komplexe Zusammen- hänge einfach und leicht verständlich auf ein paar Kerndaten verdichtet. Auf einer Über- sichtsseite ist grafisch und für den Kunden leicht verständlich dargestellt, wie sich das Vermögen zusammensetzt. Für unsere Pra- xis bedeutet das: Eine Seite liegt auf der Mitte des Tisches und wir können mit dem Kunden eine halbe Stunde darüber diskutie-

on erhalten, die sich exakt an unseren An- forderungen orientiert“, berichtet Ber- atungsprofi Burkhard de Jong. Hierbei wurde die ELAXY Finanzplanung einfach entspre- chend der Vorgaben konfiguriert. Zusatzkos- ten sind dafür keine entstanden, denn auch das Preismodell von ELAXY ist modular: Kunden bezahlen nur die Funktionen, die sie tatsächlich benötigen. Ebenso reibungslos verlief aus seiner Sicht der Installationspro- zess der Software: „Offen gestanden habe ich nicht einmal bemerkt, als ELAXY die Lö- sung installiert hat. Ich habe lediglich einen Anruf erhalten, dass wir nun mit der Soft- ware arbeiten können.“

INTERESSIERT?

Gerne präsentieren wir Ihnen die ELAXY Finanzplanung, stellen Ihnen einen kostenlosen Testzugang zur Verfügung oder informieren Sie über die vielen Einsatzmöglichkeiten.

> Telefon: 089. 890 130. 0 > www.elaxy.de/finanzplanung

ELAXY.

ELAXY Financial Software & Solutions GmbH & Co. KG

Gutenbergstraße 5
82178 Puchheim
Germany

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

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