

# ELAXY Success-Story

> KUNDE: Sparkasse Leipzig

> PRODUKT: ELAXY Strategische Finanzplanung

## DAS SYSTEM NÜTZT UND STÜTZT

Im Private Banking hat sich die Sparkasse Leipzig längst eine unangefochten führende Stellung erobert. Ihr umfassendes Angebot für das anspruchsvolle Segment unterstützt sie durch die ELAXY Strategische Finanzplanung.

**H**ervorgegangen aus einem kleinen Team von Wertpapierspezialisten und den ersten ausgebildeten Private Banking-Beratern hat sich das Private Banking der Sparkasse Leipzig als kompetenter Partner für vermögende Kunden etabliert.

Anhand nachvollziehbarer interner und externer Benchmarks werden die Jahresziele definiert. Die 17-köpfige Private Banking-Abteilung ist – gemäß der Geschäftsstrategie des Hauses – wachstumsorientiert und wirbt Jahr für Jahr deutlich zweistellige Millionenbeträge ein.

Dieser zielstrebige und erfolgreiche Ausbau des Geschäfts fußt wesentlich auf einem konsequent durchgehaltenen Ansatz.

„Im Private Banking ist ganzheitliche Beratung das Nonplusultra!“ unterstreicht Ute

Endesfelder, Vertriebsdirektorin Private Banking bei der Sparkasse Leipzig. Und sie ist überzeugt: „Diese Aufgabe kann effizient und kundenorientiert nur mit einem geeigneten Softwaresystem bearbeitet werden.“

Bereits seit 2006 setzen die Leipziger Berater die ELAXY Strategische Finanzplanung in ihrer jeweils aktuellsten Version ein. Diese Anwendung mit ihren Auswertungen, Analysen, dem hochwertigen Output, so betont Ute Endesfelder, verschafft ihrem Team einen weiteren klaren Wettbewerbsvorteil vor den anderen Banken am Ort.

Kunden und Sparkasse profitieren von der konsequent ganzheitlichen Beratung mit ihren Eigenschaften: nie produkt- oder kampagnengetrieben vorzugehen, sondern persönliche Beziehungen aufzubauen und zu

pflegen bei hoher Kontinuität mit stabilen Ansprechpartnern über viele Jahre und einem interessanten und unabhängigen Leistungsangebot, das die Anliegen des Kunden vollständig abdeckt.

Daher sind eben auch die Gruppe „Individuelle Vermögensverwaltung“ und das Generationenmanagement bei der Sparkasse Leipzig dem Private Banking zugeordnet und dessen integraler Bestandteil. Insbesondere die individuelle Vermögensverwaltung ist eine Säule der Kundenbindung: Es dient als solide Basis für laufende Erträge. So sind aktuell 40 % des Volumens des Bereiches in der „Individuellen Vermögensverwaltung“ angelegt.

Das Generationenmanagement andererseits ist eines der Themen, dank derer →

### DIE FAKTEN AUF EINEN BLICK



PHOTO: PUNCTUM (FOTOGRAF STEFAN HOVER)

Die 17-köpfige Abteilung der Sparkasse Leipzig besteht aus fünf Private Banking-Beratern, der Gruppe „Individuelle Vermögensverwaltung“ und einer Juristin als Expertin für das Generationenmanagement.

12 +

**Neukunden  
IM JAHR**

Mit dem Ansatz der ganzheitlichen Beratung ist es der Sparkasse Leipzig gelungen, nicht nur Bestände zu halten, sondern auch weiterhin neues Geld einzuwerben. Das Ziel, 12 Neukunden jährlich pro Berater zu gewinnen, wurde erreicht. Gemeinsam wirbt die Abteilung Jahr für Jahr deutlich zweistellige Millionenbeträge ein.



**2stellige Millionen-  
BETRÄGE IM JAHR**

# ELAXY Success-Story

die Sparkasse erfolgreich mit Kunden ins Gespräch kommt. Flexibel und schnell kann der spezialisierte Berater mithilfe des Finanzplanungssystems den Kunden einen Überblick über Lage, Herausforderungen und Handlungsmöglichkeiten verschaffen.

Dabei bewährt sich, dass die ELAXY Strategische Finanzplanung auch die Erfassung und Behandlung moderner Patchwork-Familien ermöglicht.

auszulösen, der das Gespräch vorantreibt und neue Möglichkeiten öffnet“, so ergänzt Ute Endersfelder. Typische Punkte, mit denen man Kunden aufhorchen lässt, sind etwa Liquiditätsentwicklung, Liquiditätsplanung und -sicherung oder aber der ganze Themenkreis der Vorsorge, der sonst oft viel zu spät wahrgenommen wird.

Der Vorzug des integrierten Systems besteht auch darin, dass die erfassten Daten

Auch wenn sich eine solche vollständige Finanzplanung nicht aus dem Ärmel schütteln lässt, sondern einiges an Sorgfalt fordert, so bietet das System doch auch Optionen, viele Punkte als Einstieg vorab, isoliert mit relativ geringem Zeitaufwand zu betrachten.

Über die bloße Nutzung des Systems hinaus hat sich die Zusammenarbeit der Sparkasse Leipzig mit ELAXY, auch dank kurzer Wege und schneller Reaktionen, zu einer engen Partnerschaft weiterentwickelt. Ein Beispiel sind gerade die Teile der ELAXY Strategischen Finanzplanung, die jetzt das Generationenmanagement abdecken.

„Das war ein spannender Prozess“, erinnert sich Christian Gärtner, Regionalleiter bei ELAXY. Vom Anfang an wurden die Leipziger Berater und ihre Anforderungen in die Entwicklung der erforderlichen Programmkomponenten einbezogen. Das neue System wurde in seinen Funktionen von den Praktikern wesentlich bestimmt und kann daher jetzt die Beratungspraxis optimal unterstützen.

Diese Funktionalitäten sind inzwischen fester Bestandteil des Standards der ELAXY Strategischen Finanzplanung geworden. Im Rahmen des DSGVO Projektes „Update Vertriebskonzeption Private Banking“ wurde die Finanz Informatik beauftragt, OSPlus integrierte Lösungen für die Strategische Finanzplanung zur Verfügung zu stellen. Die ELAXY Strategische Finanzplanung geht hier als die empfohlene Lösung für das Themenfeld „Strategische Finanzplanung“ hervor. Die Umsetzung erfolgt in mehreren Stufen.

Bereits jetzt können Sparkassen diese in OSPlus-Beratungsprozess integrierte Lösung nutzen. ■

---

## „Die Strategische Finanzplanung von ELAXY verschafft uns einen weiteren klaren Wettbewerbsvorteil vor den anderen Banken am Ort.“

Ute Endersfelder, Vertriebsdirektorin Private Banking, Sparkasse Leipzig

---

„Das System nützt, das System stützt!“, sagt Ute Endersfelder und verweist insbesondere auf die Breite der Themengebiete, die mit seiner Hilfe einzeln und im Zusammenspiel erfasst, analysiert und in Abschlüsse umgesetzt werden können. Die Berater können auch solche Kunden oder Interessenten an eine umfassende Finanzplanung heranführen, die ursprünglich mit einem isolierten Thema oder einer einfachen Frage nach Konditionen an die Berater herantraten.

„Der ganzheitliche Ansatz, der in der ELAXY Strategischen Finanzplanung seinen Ausdruck findet, versetzt uns immer wieder in die Lage, beim Kunden den „Aha“-Effekt

sofort für vielfältige Analysen und Modellrechnungen genutzt werden können.

Szenarienbetrachtungen erhellen, wie sich bestimmte Entscheidungen künftig auf Vermögen, Finanzierung und Liquidität des Kunden auswirken werden, beispielsweise welche Auswirkungen es hat, wenn ein Unternehmer in den Ruhestand geht. Das erleichtert beziehungsweise ermöglicht ihm erst bewusste und wohlinformierte Entscheidungen. Die Strategische Finanzplanung trägt so dazu bei, stabile, nachhaltige Kundenbeziehungen auf- und auszubauen. Genau dieser Ansatz, so zeigt das Feedback, wird im Kundenkreis besonders hoch geschätzt.

---

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

**ELAXY.**

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