

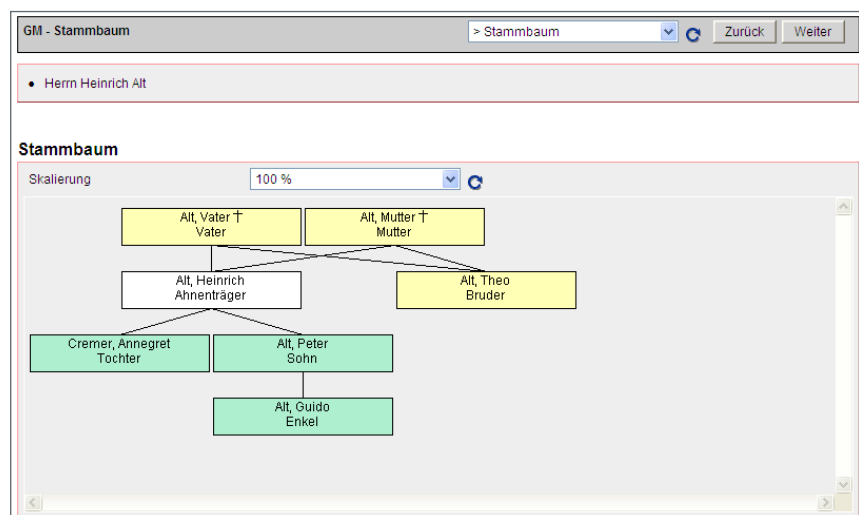
Finanzplan Generationenmanagement

Softwaregestützte Kundenberatung
zum Thema „Erben und Vermögensübertragung“

Zukunftsmarkt Erben und Vermögensübertragung

Nach Berechnungen von Experten werden in den kommenden zehn Jahren Vermögen in Höhe von über 10 Billionen Euro vererbt. Die Entwicklung der Bevölkerung und der Vermögensstruktur legen nahe, dass dies kein kurzfristiger Trend ist: Das Erbvolumen wird auch weiterhin steigen. Belief sich das durchschnittliche Volumen einer Erbschaft 1970 noch auf rund 14.000,- Euro, so liegt dieser Betrag heute schon bei 250.000,- Euro und wird im Jahre 2015 bei über 350.000,- Euro liegen.

Für Finanzdienstleister bietet diese Entwicklung enorme Chancen: Nicht nur das finanzielle Potenzial, auch der Beratungsbedarf bei den zukünftigen Erben und Erblassern ist groß. Wer frühzeitig Vorschläge macht, wie beispielsweise durch gezielte Vermögensübertragung Vermögen steuersparend weitergegeben werden



Die Abbildung der individuellen Verwandtschaftsbeziehung bildet die Basis zur Ermittlung der gesetzlichen Erbfolge und der Pflichtteilsansprüche

Quick Check

- » Systematische Nutzung der Chancen im Geschäftsfeld Erben und Vererben
- » Transparente und einfache Darstellung eines komplexen Themas für Berater und Kunde
- » Generierung von zusätzlichem Vertriebspotenzial
- » Professionelle und rechtssichere Dokumentation der Beratung
- » Langfristige Bindung des Kundenvermögens
- » Potenzial zur Neukundengewinnung durch frühzeitige Identifikation der Erben

Update

Finanzplan Generationenmanagement

„Erbchaftsvermögen können durch frühzeitige Beratungsangebote gebunden werden.“

kann oder sich Erbstreitigkeiten vermeiden lassen, wird zukünftige Erben als Kunden binden oder gar als Neukunden gewinnen können und so das Erbschaftsvermögen im eigenen Hause halten.

Der Einsatz einer Beratungssoftware, die auf die speziellen Erfordernisse des komplexen Themas „Erben und Vermögensübertragung“ zugeschnitten ist, ist unabdingbar, um die in diesem Geschäftsfeld schlummernden Vertriebspotenziale optimal auszuschöpfen. Hier gilt es, die folgenden zwei Fragen zu beantworten:

- » Mit welchem vertrieblichen Konzept soll das Geschäftsfeld „Erben und Vermögensübertragung“ systematisch erschlossen werden?
- » In welcher Form und mit welchem Instrument soll dem Beratungsbedarf im Themenfeld Erben und Vermögensübertragung entsprochen werden?

update bietet hierfür mit der Anwendung Generationenmanagement (GM) ein spezielles Beratungspaket an.

Leistungsspektrum der Finanzplanungsanwendung Generationenmanagement

Mit dieser Anwendung werden alle Aspekte einer Vermögensübertragung systematisch angesprochen. Dies erfolgt in erprobter Weise mit folgendem Ablauf: Nach der Initialisierung der Beratung aus dem führenden CRM-System bildet die Aufnahme bzw. die Ergänzung persönlicher Daten und Wünsche des Erblassers sowie der Verwandtschaftsbeziehungen (dargestellt als Stammbaum) zur Ermittlung gesetzlicher Erbschaftsansprüche den Schwerpunkt der Einführung. Die Qualifizierung der Vermögensdaten umfasst einerseits die detaillierte Erfassung der Anteilsverhältnisse und der erbschaftssteuerlichen Werte sowie andererseits die Benennung der Vermögensteile des Erblassers, die in den weiteren Betrachtungen Berücksichtigung finden sollen. Im Generationenmanagement werden neben den bereits erfolgten Schenkungen die Erbschaftszuordnungen sowie die Versorgungsbezüge berücksichtigt. Die Ermittlung der Erbschaftssumme, der Erbschaftssteuer sowie eines eventuell bestehenden Pflichtanteils für die Erben ist das zentrale Ergebnis

dieser Anwendung und die Grundlage für die Generierung der Handlungsempfehlungen. Die berechneten Ergebnisse erfolgen in grafischer und tabellarischer Form für die Kundenpräsentation inklusive Erläuterungen von Handlungsempfehlungen in einer Kundenmappe. Szenariotechniken ermöglichen die Simulation verschiedener Handlungsalternativen.

Die Vorteile des Generationenmanagements auf einen Blick

Der Finanzplan Generationenmanagement macht den Übertragungsprozess durch strukturierte, nachvollziehbare und dokumentierte Handlungsempfehlungen greifbar. Weitere Vorteile dieser Softwareanwendung sind:

- » Professionelle und qualitativ hochwertige IT-Unterstützung für die bedarfsgerechte und strukturierte Beratung von vermögenden Privatkunden im Themenfeld Generationenmanagement.
- » Transparente Darstellung des komplexen Erbschaftssteuerrechts für Kunden und Berater.
- » Berücksichtigung der derzeitigen Situation des Kunden, d.h. seine aktuelle Vermögensstruktur, Familiensituation und seine Anforderungen an eine Nachlassplanung fließen in die Berechnungen ein.
- » Erstellung von individuell auf den Kunden zugeschnittenen Handlungsempfehlungen, die auch auf eventuell auftretende Konflikte bei einer Nachlassplanung hinweisen.
- » Die Kundenmappe als Ergebnis der Berechnungen aus dem Generationenmanagement dient als Grundlage für die weitere Beratung des Kunden. Sie dokumentiert die hochwertige Beratung und führt zu einer hohen Kundenzufriedenheit. Für den Finanzdienstleister äußert sich dies in nachweisbaren Verkaufserfolgen und damit in einer Steigerung der Deckungsbeiträge.

• Herrn Heinrich Alt				
Bezeichnung	Verkehrswert	erb.steuerl.Wert	Anteil	Aktionen
<input checked="" type="checkbox"/> Gesamtvermögen				
<input checked="" type="checkbox"/> Alt, Heinrich	777.980,12	645.480,12	100,00 %	
<input checked="" type="checkbox"/> Geldvermögen	227.980,12	222.980,12		
<input checked="" type="checkbox"/> Fonds-/Verm.-Verw. Wachstum	40.000,00	40.000,00		
<input checked="" type="checkbox"/> Dynamik-Depot Wachstum	40.000,00	40.000,00		
<input checked="" type="checkbox"/> Liquidität/kurzfr. Sparen	127.980,12	127.980,12		
<input checked="" type="checkbox"/> Spareinlagen 3 M. Kündigungsfrist	40.000,00	40.000,00		
<input checked="" type="checkbox"/> Privatgiro	12.560,12	12.560,12		
<input checked="" type="checkbox"/> Tagesgeld	75.420,00	75.420,00		
<input checked="" type="checkbox"/> Renten / Rentenfonds	50.000,00	50.000,00		
<input checked="" type="checkbox"/> Festverzinsliche Wertpapiere	50.000,00	50.000,00		
<input checked="" type="checkbox"/> steueroptimierte Anlagen	10.000,00	5.000,00		
<input checked="" type="checkbox"/> Geschlossener Immobilienfond	10.000,00	5.000,00		
<input type="checkbox"/> Verbindlichkeiten	0,00	0,00		
<input type="checkbox"/> Versicherungen	0,00	0,00		
<input checked="" type="checkbox"/> Immobilien	550.000,00	422.500,00		
<input checked="" type="checkbox"/> Immobilien (eigen)	450.000,00	354.500,00		
<input checked="" type="checkbox"/> Einfamilienhaus	450.000,00	354.500,00		
<input checked="" type="checkbox"/> Immobilien (fremd)	100.000,00	68.000,00		
<input checked="" type="checkbox"/> Eigentumswohnung	100.000,00	68.000,00		

Übersicht über sämtliche Vermögenswerte des Kunden. Die Vermögenswerte werden automatisch importiert und auf Basis der Gesetzgebung erbschaftssteuerlich bewertet.

„Das Beratungsgespräch zu einem komplexen Thema wird strukturiert und systematisiert.“

- » Schaffung von wichtigen Voraussetzungen, um dem Kunden eine ganzheitliche, fachlich hochqualifizierte Beratung zum Thema Erben und Vermögensübertragung zu bieten.
- » Schnelle Amortisation der Investitionssumme.

Integration in bestehende CRM-Systeme

Neben der erzielbaren deutlichen qualitativen Verbesserung der Kundenberatung bietet diese Anwendung aufgrund der technischen Integration in bestehende CRM-Systeme besondere Vorteile.

Die Funktionen des Generationenmanagements sind mit dem im Haus bestehenden CRM-System eng verzahnt. Alle Daten zum Kunden – insbesondere auf die Informationen zu Wettbewerberprodukten – werden so weit wie möglich im führenden Basis-CRM-System vorgehalten. Somit wird eine doppelte Datenhaltung vermieden. Die für den Kunden erarbeiteten Handlungsergebnisse werden an das führende CRM-System übergeben und können so für die Fortführung, Umsetzung und Kontrolle des Akquisitionsprozesses genutzt werden.

Des Weiteren findet eine Verzahnung mit dem Aufgabensystem des Basis-CRM-Systems statt, sodass der Berater in Zukunft an die Fälligkeiten von Wettbewerberprodukten erinnert wird. Auch eine direkte Auswertbarkeit des Vertriebs Erfolges auf Knopfdruck ist möglich. Erzielt werden somit überzeugende Prozess- und Produktivitätsvorteile.

Einbindung in das vertriebliche Gesamtkonzept

Für eine Erhöhung des Vertriebs Erfolges ist die Software zwar eine notwendige, aber nicht allein ausreichende Voraussetzung. Die Einbindung in ein vertriebliches Gesamtkonzept ist unabdingbar. Die Verknüpfung der technischen Möglichkeiten mit den Aspekten Mitarbeiterverhalten und -führung, Controlling

sowie Prozessdenken sind entscheidende Faktoren für den erfolgreichen Einsatz. Aus diesem Grund hat update ein spezielles Implementierungskonzept entwickelt, das all diese Punkte berücksichtigt.

1. Stufe (Kick-Off)

Kick-Off-Veranstaltung mit dem Management für den Privatkundenvertrieb zur Präsentation der Möglichkeiten und Chancen der Finanzplanungsanwendung sowie zur Evaluierung und Abstimmung von Zielen und Handlungsnotwendigkeiten.

2. Stufe (Workshops)

Workshops zur Abstimmung und Optimierung der wesentlichen Handlungsfelder. Dazu zählen Definition der Zielkunden, der Beratungs- und Betreuungsprozesse, Anpassung des Steuerungssystems sowie die Konzeption der Qualifizierungsaktivitäten.

3. Stufe (Training)

Durchführung der Schulungs- und Trainingsmaßnahmen für Mitarbeiter und Führungskräfte gemäß zuvor erarbeitetem Schulungskonzept. Ggf. Anwendung

verbundener Schulungs- und Trainingsmaßnahmen durch Verbindung von Vertriebs-/ Verkaufstraining und Anwendungsschulung.

4. Stufe (Review)

Regelmäßige Review-Sitzungen zur Beurteilung von Verlauf und Ergebnissen des Beratungskonzeptes der Finanzplanung, ggf. Veranlassung der Nachjustierung.

„Das in diesem Geschäftsfeld schlummernde Ertragspotential wird mit Einsatz dieses Instrumentes zielführend mit Gewinn für Kunden und Kreditinstitut erschlossen.“

The screenshot shows a web browser window with a title bar 'GM - Checkliste'. Below the title bar is a navigation area with a dropdown menu set to '> Checkliste', a refresh icon, and buttons for 'Zurück' and 'Weiter'. The main content area displays a list item '• Herrn Heinrich Alt'. Below this is a section titled 'Checkliste' containing a list of 10 items, each with a checkbox. The first two items are checked, and the last one is unchecked.

Checklist Item	Status
<input type="checkbox"/> Der Erblasser möchte die Erben selbst bestimmen	Unchecked
<input checked="" type="checkbox"/> Erbstreitigkeiten sollen vermieden werden	Checked
<input type="checkbox"/> Die Erben sollen im Vorweg etwas bekommen	Unchecked
<input checked="" type="checkbox"/> Die Familientradition soll erhalten bleiben	Checked
<input checked="" type="checkbox"/> Die Vermögensübertragung soll steuerlich optimiert werden	Checked
<input type="checkbox"/> Der Erblasser möchte einem guten Zweck etwas zukommen lassen	Unchecked
<input type="checkbox"/> Die Kinder/Enkelkinder sollen eine sichere Ausbildung haben	Unchecked
<input checked="" type="checkbox"/> Der Erblasser besitzt Vermögen im Ausland	Checked
<input type="checkbox"/> Es ist bereits ein Testament verfasst worden	Unchecked
<input type="checkbox"/> Hierbei handelt es sich um ein Berliner Testament	Unchecked

Anhand einer Checkliste wird geklärt, welche persönlichen Wünsche und Ziele bei der Weitergabe des Vermögens eine Rolle spielen. Diese werden im weiteren Beratungsprozess und bei der Generierung von Handlungsempfehlungen berücksichtigt.

update sales GmbH

Operngasse 17-21
1040 Wien
Austria

tel.: +43/1/878 55-0
fax: +43/1/878 55-200
mail: info.at@update.com

update software Germany GmbH

Darmstädter Landstraße 125
60598 Frankfurt
Germany

tel.: +49/69/427231-0
fax: +49/69/427231-200
mail: info.de@update.com

update software Switzerland GmbH

Wyssgasse 6
8004 Zürich
Switzerland

tel.: +41/44/744 30 60
fax: +41/44/744 30 61
mail: info.ch@update.com

update software Benelux B.V.

Herikerbergweg 284
1101 CT Amsterdam
The Netherlands

tel.: +31/20/311 8000
fax: +31/20/311 8001
mail: info.nl@update.com

update software s.r.o.

Tomanova 6
613 00 Brno
Czech Republic

tel.: +420/5/45 42 28 11
fax: +420/5/45 42 28 18
mail: info.cz@update.com

update software Magyarország Kft.

Dorottya u. 1.
1051 Budapest
Hungary

tel.: +36/1/266 72 10
fax: +36/1/266 72 83
mail: info.hu@update.com

update CRM Sp. z o.o.

ul. Bukowinska 22B
02-703 Warszawa
Poland

tel.: +48/22/380 16 00
fax: +48/22/380 16 01
mail: info.pl@update.com

update software France S.A.R.L.

7 rue du Général Foy
75008 Paris
France

tel.: +33/1/40 90 31 70
fax: +33/1/40 90 31 01
mail: info.fr@update.com

update Life Sciences International GmbH

Landsberger Straße 110
80339 München
Germany

tel.: +49/89/890213 10
fax: +49/89/890213 55
mail: info.lsi@update.com

update CRM Inc.

103 Carnegie Center, Suite 300
Princeton, NJ 08540
USA

tel.: +1/609/955 33 39
mail: info.us@update.com

update Financial Services International GmbH

Bahnstraße 67
50858 Köln
Germany

tel.: +49/2234/40 74 0
fax: +49/2234/40 74 80
mail: info.fsi@update.com

www.update.com

Headquarters update software AG

Operngasse 17-21
A-1040 Vienna
Austria

tel.: +43/1/878 55-0
fax: +43/1/878 55-220
mail: info@update.com

copyright 2010 | update software AG

Alle in diesem Dokument genannten Firmennamen und Produktnamen sind unter Umständen geschützte Warenzeichen der jeweiligen Rechtsinhaber. Die in diesem Dokument enthaltenen Informationen können ohne vorherige Ankündigung jederzeit nach Bedarf geändert werden und dürfen ohne die vorherige schriftliche Zustimmung von update software AG weder zum Teil noch zur Gänze in irgendeiner Form wiedergegeben oder übertragen werden. update software AG lehnt jede Haftung für Vollständigkeit der in diesem Dokument enthaltenen Informationen ab.