

PROFESSIONELLE **SOFTWARE**

KUNDENVERWALTUNG
UND VERTRIEBSPLANUNG
IN KOMBINATION



FINANCIAL PLANNING MANAGER

Ihre Herausforderung



Unsere Lösung



Gschwind Financial Planning Manager

Nachhaltige Kundenbetreuung
auf Grundlage der Finanzplanung

Früher war die Karteikarte der Datenspeicher der Wahl.
Heute ist Ihr Adressbuch digital und ungleich
vollständiger und flexibler.

The image shows two overlapping windows from a contact management application. The top window, titled 'Kontakt', has tabs for 'Person', 'Firma', 'Adresse', 'Persönliches', 'Merkmale', 'Selbstdefinierte Felder', and 'Info'. It contains fields for 'Titel' (set to 'Herr'), 'Vorname' (Max), and 'Name' (Mustermann). The bottom window, also titled 'Kontakt', has the same tabs and shows a 'Weitere Daten' section with fields for 'Monatliches Budget' (2.500 EUR), 'Status' (Gehobener Mittelstand), 'Erstberatung' (04.09.2014), 'Abonnement' (Newsletter), 'Grundversicherung gesichert' (checked), and 'Hobbys' (Fußball, Schwimmen, Reiten). It also has sections for 'Steuern' (Firmenname: Aachen, Steuernummer: 3133001900189) and 'Ansprechpartner' (Betreuer: Bernd Berater, Co-Betreuer: Berta Berater, Beratungsassistent: empty). Buttons for 'OK', 'Abbrechen', and 'Hilfe' are at the bottom.



Stammdaten

Erfassen Sie Personen und Firmenkontakte über eine übersichtliche Eingabemaske und berücksichtigen Sie dabei auch direkt finanzplanerische Aspekte.

Wichtige Kundeninformationen, die über den Standard hinausgehen, ergänzen Sie über „Selbstdefinierte Felder“ individuell.

Legen Sie alle Verträge, Angebote und sonstige Dokumente jederzeit abrufbar beim Kontakt ab und verschaffen Sie sich so einen vollständigen Überblick über Ihren Kunden.





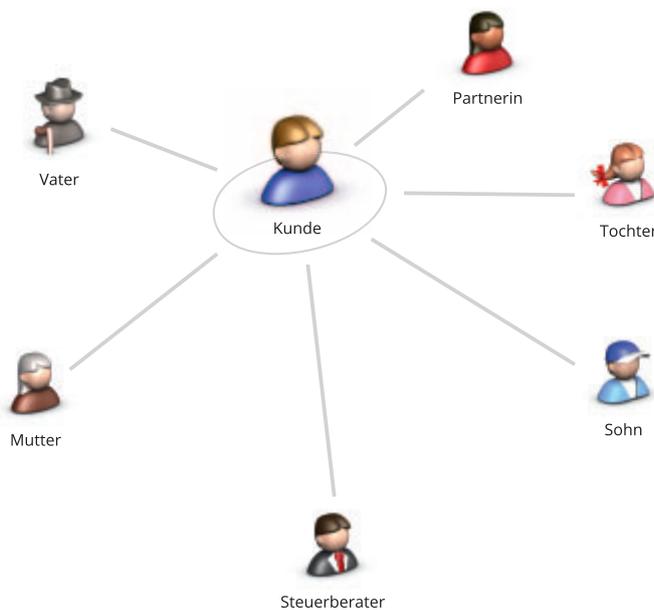
Merkmale

Persönliche Kundenmerkmale, wie z. B. Interessen und Hobbys, helfen dabei, das Gesamtbild des Kunden abzurunden und ihn in der Software zu kategorisieren, um Kontaktgruppen zu identifizieren und gezielt zu suchen bzw. anzusprechen.



Beziehungen

Die Beziehungen Ihrer Kontakte zu anderen Personen behalten Sie über die Erfassung von Partnerschaften, Geschäftsbeziehungen oder Familienkonstellationen im Auge.



Kontakt

Mustermann GmbH

Herr Dr. Max Mustermann
Musterstr. 12
D-34131 Musterstadt

Kommunikation

Dienstlich: +49 (241) 123...
Privat: +49 (241) 98765

max@mustermann.de
www.mustermann.de

Merkmale

- bereits beraten
- Kunde
- Weihnachtsgeschenk

Beziehungen

- Steuerberater: Lutz Meyer
- Rechtsanwalt Ingo Helsi...

Familie

- Partnerin: Maria Muserm...
- Sohn: Moritz Mustermann
- Tochter: Miriam Musterm...

Welche Kunden haben bereits Interesse an Finanzplanung geäußert, wurden von Ihnen aber noch nicht darauf angesprochen?

Früher leistete Analogtelefonie gute Dienste.
Heute öffnet auch das Internet den Weg zum Kunden.

@ E-Mails

Der GSCHWIND Financial Planning Manager stellt einen vollwertigen E-Mail-Client zur Verfügung. Über IMAP haben Sie Zugriff auf Ihre Mailboxen. Die E-Mails werden automatisch den Kontakten zugeordnet. Zur Bearbeitung können sie einem Mitarbeiter zugewiesen werden.

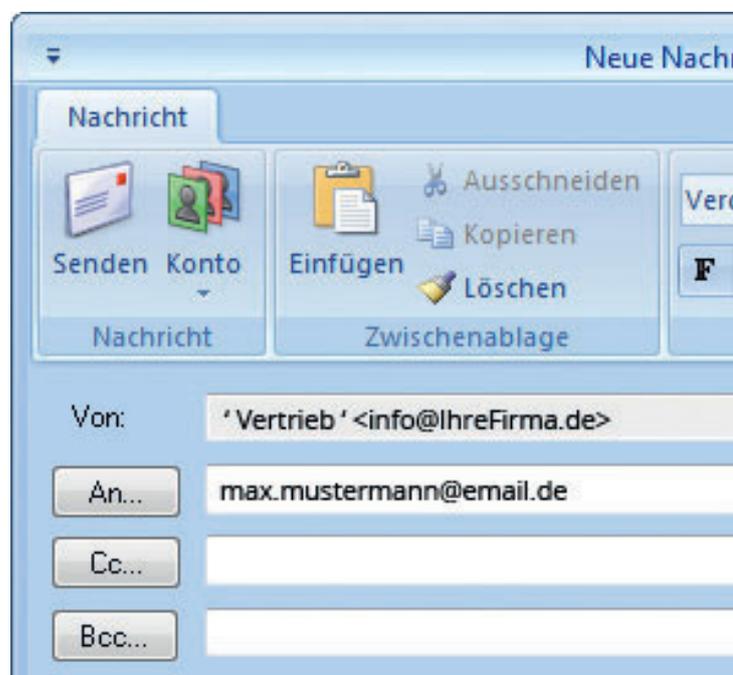
☎ Telefon

Nutzen Sie den GSCHWIND Financial Planning Manager als elektronisches Telefonbuch. Wählen Sie die Nummer des Kontaktes aus dem Programm heraus und nehmen direkt die Gesprächsdokumentation vor.

Halten Sie den Überblick über die Interaktion mit Ihrem Kontakt durch einen chronologischen Verlauf.



Art	Rubrik	Kontakt	
	Gesendet	E-Mail	Mustermann, Max
	Rechnung	Brief	Mustermann, Max
	Verweis	Verweis	Mustermann, Max
	Gesendet	E-Mail	Mustermann, Max
	Posteingang	E-Mail	Mustermann, Max
	Schreiben	Brief	Mustermann, Max
	Dienstreise	Termin	Mustermann, Max
	Anruf	Notiz	Mustermann, Max
	Notiz	Notiz	Mustermann, Max



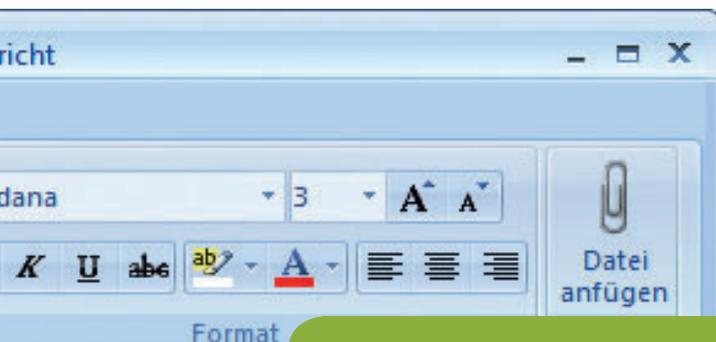


Schriftverkehr

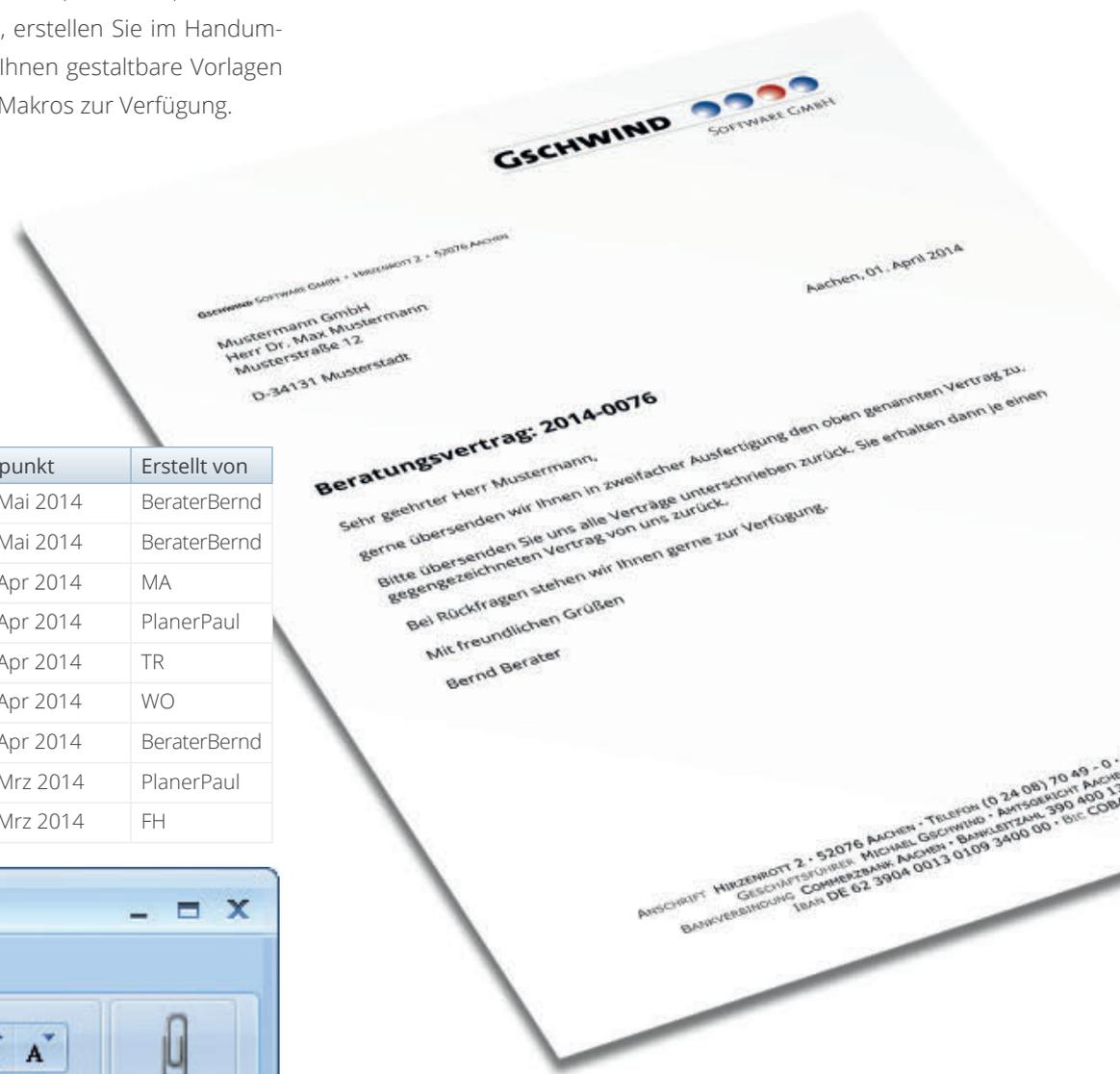
Erreichen Sie ganze Kontaktgruppen individuell über Funktionen wie Serienbriefe oder E-Mails, für Newsletter oder Veranstaltungseinladungen.

Alle Arten von Schriftstücken, wie Briefe, Rechnungen oder Mahnungen, erstellen Sie im Handumdrehen. Dazu stehen Ihnen gestaltbare Vorlagen und eine Vielzahl von Makros zur Verfügung.

Beschreibung	Zeitpunkt	Erstellt von
FW: Antrag Mustermann / Musterarzt	05. Mai 2014	BeraterBernd
Honorar	05. Mai 2014	BeraterBernd
Darlehensvertrag Mustermann.pdf	22. Apr 2014	MA
RE: Kreditantrag	22. Apr 2014	PlanerPaul
Kreditantrag	16. Apr 2014	TR
Darlehensantrag Unterlagen	08. Apr 2014	WO
Beratungsgespräch	01. Apr 2014	BeraterBernd
Neue Investment Strategie	28. Mrz 2014	PlanerPaul
Infos zu Lebensversicherung	26. Mrz 2014	FH



Wann hatten Sie zu Ihrem Kunden das letzte Mal Kontakt und was wurde besprochen?



Früher konnte an einem Strang ziehen anstrengend sein.
Heute ist Zusammenarbeit leicht und dabei sehr effizient.

Termine & Arbeitszeit

Planen und organisieren Sie Kundentermine übersichtlich und nachvollziehbar. Der ansprechende Kalender schafft Transparenz für Ihr Team und erleichtert die Terminabsprachen und die Organisation der Urlaubsplanung.

Eine Arbeitszeiterfassung rundet das Zeitmanagement ab. So können Sie jederzeit erkennen, welche Teammitglieder aktuell verfügbar sind.

Behalten Sie gleichzeitig Ihr Arbeitszeitkonto im Auge. Über- und Fehlstunden werden automatisch protokolliert und ausgewiesen.

	Montag, 26. Mai	Dienstag, 27. Mai	Mittwoch, 28. Mai	Donnerstag, 29. Mai
Berater, Beate	 Karl Kunde (10:30)			
Berater, Bernd				
Dienst, Detlef	 14:00: Mustermann			
Nieda, Nadine				
Husten, Hubert	 Krank			
Pausemann, Paul				 Nachmittags: 1/2 ...
Sekretariat, Sabine				
Urlaub, Farin	 Urlaub	 Urlaub	 Urlaub	

Mitarbeiter

● Online

Verfügbarkeit

- Bernd Berater (08:31)
-  Claas Clever (Clever Gbr)

- Petra Planer (09:12)

-  Paul Pausemann (08:35)

- Beate Berater (09:20)
-  Karl Kunde (Kunde GmbH)

- Sabine Sekretariat (08:21)
-  Norbert Neugier

Außer Haus

-  **Detlef Dienst**
14:00: Mustermann

-  **Hubert Husten**
Krank

-  **Farin Urlaub**



Standardisieren und optimieren Sie Ihre Arbeitsabläufe durch die Definition von Prozessen.

Team-Arbeit

Gemeinsam Ziele erreichen



Rechte & Rollen

Legen Sie über das Rechte- und Rollensystem fest, welche Befugnisse die einzelnen Mitarbeiter oder ganze Teams in den verschiedenen Bereichen haben.



Aufgaben & Prozesse

Durch den Einsatz von Aufgabenlisten übersehen Sie keine Rückrufe, verpassen keine Deadlines und können jederzeit den Bearbeitungsstand eigener und delegierter Aufgaben nachvollziehen.

Sowohl an Termine als auch Aufgaben können Sie sich regelmäßig erinnern lassen und Wiedervorlagen einstellen.

Benutzerrechte	
Urlaub:	Erstellen, Bearbeiten, Löschen
Arbeitszeit:	Lesen, Benutzerauswahl
Artikel:	Erstellen, Bearbeiten, Löschen

Kontaktrechte (Für Kontakte ohne Teamzugehörigkeit)	
Rolle:	Teamleiter
Kontakte:	Erstellen, Bearbeiten, Löschen
Notizen:	Erstellen, Bearbeiten
Merkmale:	Erstellen, Bearbeiten, Löschen
Verweise:	Erstellen, Bearbeiten, Löschen
Beziehungen:	Erstellen, Bearbeiten, Löschen
Bankverbindungen:	Erstellen, Bearbeiten, Löschen
Finanzpläne:	Öffnen, Importieren
Vorgänge:	Erstellen, Bearbeiten, Löschen
Briefe:	Erstellen, Bearbeiten
Rechnungen:	Erstellen
Termine:	Erstellen, Bearbeiten, Löschen
Tätigkeiten:	Erstellen, Bearbeiten
Provisionierung:	Erstellen
Schadensfassung:	Erstellen
Vertriebsaktionen:	Erstellen, Bearbeiten, Löschen
Reporting:	Erstellen, Bearbeiten



Ist Ihr Kollege momentan für Sie erreichbar?

Früher galt es Aktenberge zu durchforsten.
Heute führen wenige Mausklicks sicher zum Ziel.



Kundenverträge

Erfassen Sie in der Kundenakte alle Verträge, Policen oder Vollmachten, um dadurch schnell und unkompliziert alle Details nachschlagen zu können.

The screenshot displays a software interface for managing customer contracts. The main window shows a list of contracts with columns for 'Bezeichnung', 'Letzte Änderung', 'Bearbeiter', 'Ø', 'Liquidität', and 'Bilanz'. The list includes items like 'Sozialabgaben Maria Mustermann', 'Bargeld / Giroguthaben', 'Hypotheken-Darlehen', 'Einkunft aus selbständiger Arbeit', 'Musterlebensversicherung', 'Musterstraße 123', and 'Musteraktie'.

An inset window titled 'Lebensversicherung' provides detailed information for a specific policy. The 'Allgemein' tab is active, showing the following details:

- Bezeichnung:** Lebensversicherung 1
- Gesellschaft:** Pfefferminzia Versicherungen
- Vertragsnummer:** 123456
- Währung:** EUR
- Risikostufe:** 1 - Risikolos
- Versicherung:**
 - Versicherungsnehmer:** Max Mustermann
 - Versicherte Person:** Max Mustermann
- Rückkaufwert:** 16.777 EUR (with a 'Bearbeiten' button)
- Stand der Verlaufsdaten:** 01.04.2014
- Beitragsphase:**
 - Beitragsbeginn:** 01.12.2008
 - Zahlungsweise:** Monatlich
 - Beitrag zur Kapitalbildung:** 150 EUR (with a 'Bearbeiten' button)
 - Risikobeitrag:** 0 EUR (with a 'Bearbeiten' button)
 - Dynamik:** 0 %
 - Beitragszahlungen bis Leistungsbeginn

At the bottom of the inset window, there are buttons for 'Speichern', 'Abbrechen', and 'Berechnung'.



Vertragsverwaltung

Erfassen, Dokumentieren und Analysieren



Einzelbewertungen

Der GSCHWIND Financial Planning Manager erstellt Ihnen aus den finanzplanerisch relevanten Vorgängen sofort eine Vermögensbilanz und eine Zusammenstellung der Zahlungsflüsse. So haben Sie immer einen aktuellen Überblick über die Einnahmen und Ausgaben, das Vermögen, die Verbindlichkeiten bis hin zu Vorsorgeprodukten.

Visualisieren Sie den Erfolg Ihrer Beratung, indem Sie die Entwicklung von Vermögen und Liquidität der archivierten Finanzgutachten aufzeigen.

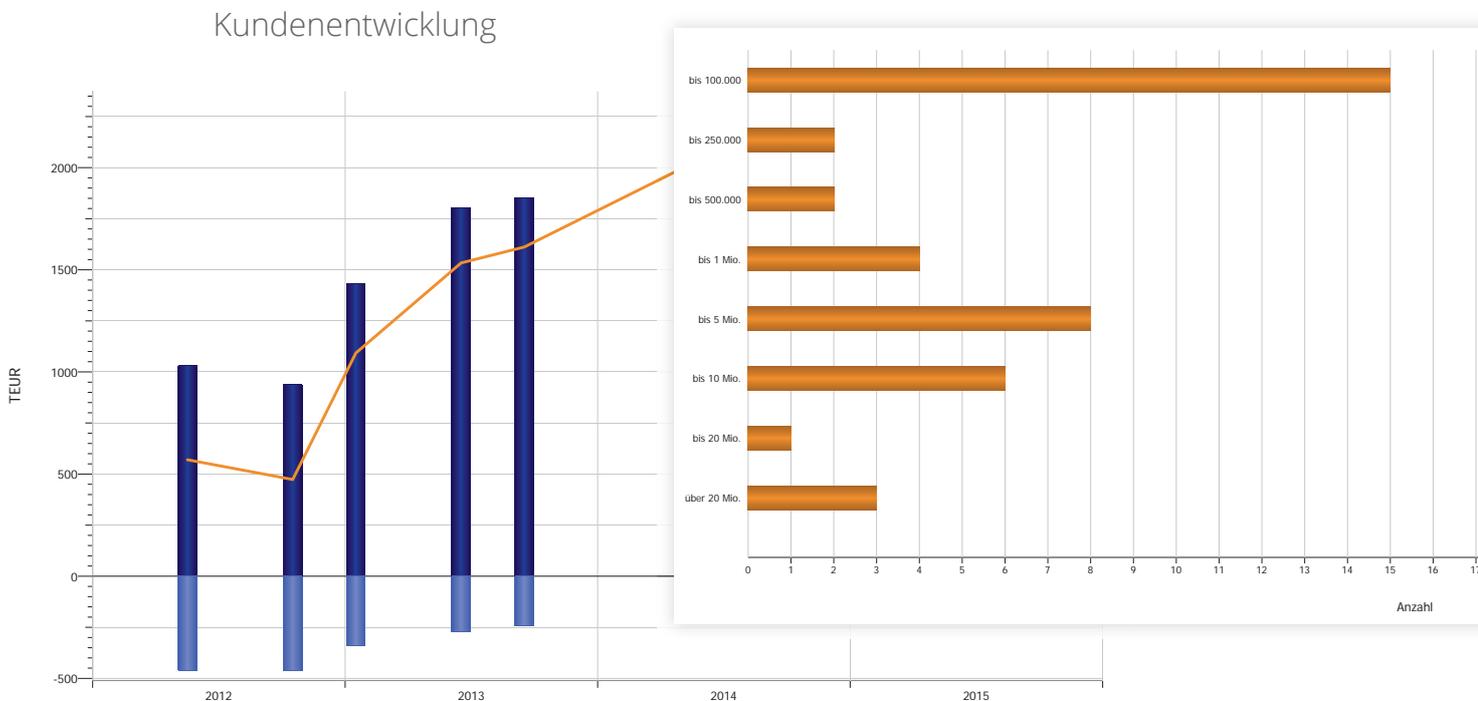


Gesamtbewertungen

Behalten Sie immer den Überblick über die Anlagen Ihrer Kunden und verpassen Sie keine Beratungsansätze wie zum Beispiel Fälligkeiten.

Finden Sie in Ihrem Bestand die eigene Kerngruppe und leiten Sie daraus Erkenntnisse für eine gezielte und erfolgversprechende Neukundenakquise ab. Steigern Sie Ihren Vertriebs Erfolg durch genaue Kenntnisse Ihrer Zielgruppe und deren Bedürfnisse.

Vermögensklassen



Wieviele Vorteile hat Ihre Beratung dem Kunden über die Jahre gebracht?

Früher wurden Botschaften laut und breit gestreut.
Heute ist Werbung subtiler und auf den Kunden individuell zugeschnitten.

Vertriebsaktionen			
Telefonaquise			
Aktionsteilnehmer			
Kontakt	Aktion	Status	Beschreibung
★ Baumgart, Gerd	Telefonaquise	Nicht reagiert	
★ Blocklöte, Bernd	Telefonaquise	Zusage	
★ Diel, Erich	Telefonaquise	Absage	möchte im nächsten Jahr i
★ Faustkeil, Robert	Telefonaquise	Absage	
★ Fischer, Hans	Telefonaquise	Unbearbeitet	
★ Lustig, Petra	Telefonaquise	Zusage	hat Kollegen empfohlen
★ Schmidt, Reiner	Telefonaquise	Unentschlossen	
★ Witte, Melanie	Telefonaquise	Unbearbeitet	

Analysen in Form von Soll-Ist-Vergleichen bilden die Grundlage für Aktualisierungen und Erweiterungen des Portfolios.

Kampagnen

Sie verfügen über ein interessantes Finanzprodukt wie zum Beispiel einen Fonds oder eine Immobilieninvestition? Dann entwickeln und verwalten Sie mit dem GSCHWIND Financial Planning Manager eine erfolgversprechende Vertriebskampagne: weitsichtig geplant und gekonnt umgesetzt.

Statistiken

Behalten Sie Ihre Kunden und deren Finanzpläne im Auge. Optionale Reporting-Funktionen liefern Ihnen „Konto-Auszüge“ – zum Beispiel monatlich, halbjährlich oder jährlich –, die alle Finanzanlagen und deren Entwicklung aufzeigen.



Beschreibung	Anfangswert	Zugang/Abgang
Nettovermögen	751.196,98 €	68.745,29 €
Eigenkapitalquote	86,08%	1,67%
Fremdkapitalquote	13,92%	0,00%

Vermögen	896.126,38 €	68.745,29 €
Geldwerte	306,38 €	68.713,14 €
Wertpapiere	5.000,00 €	32,15 €
Immobilien	650.000,00 €	0,00 €
Beteiligungen	0,00 €	0,00 €
Versicherungen	10.820,00 €	0,00 €
Sonstiges Vermögen	230.000,00 €	0,00 €

Verbindlichkeiten	144.929,40 €	0,00 €
Darlehen	144.929,40 €	0,00 €

Quartalsauswertung eines Reportings
Auswertezeitraum: 01.01.2014 – 31.03.2014



Gesamtklientel

Alter:	24	31	62	44	27
BU vorhanden:	Ja	Nein	Ja	Nein	Nein
freie jährliche Liquidität:	460	8.645	1.733	13.200	3.500



Filterregel (Bedingungen)

Alter:	18-40
BU vorhanden:	Nein
freie Liquidität:	Min. 2.400 EUR/Jahr



Zielgruppe



Beispiel: Vertriebsaktion BU empfehlen



Filterwerke

Finden Sie sicher heraus, welche Produkte auf welche Kunden zugeschnitten sind. Filter, die Sie nach Ihren Bedürfnissen definieren können, liefern Ihnen ein genaues Ergebnis. Sie erkennen nicht nur sofort, wo Beratungsbedarf besteht, Sie können auch Bedarf wecken.

Nutzen Sie den GSCHEWIND Financial Planning Manager als Vertriebsinstrument und Sie werden Ihr Umsatzpotenzial voll ausschöpfen können. Mit weit mehr Funktionen ausgestattet als jedes konventionelle Verwaltungstool eröffnet Ihnen diese Software alle Möglichkeiten eines veritablen und profitablen Kundenmanagements.

Gewinn/Verlust	Endwert	Veränderung
20.463,87 €	840.406,14 €	89.209,16 €
0,21%	87,96%	1,89%
-1,89%	12,04%	-1,89%
8.751,10 €	973.622,77 €	77.496,39 €
7.289,25 €	76.308,77 €	76.002,39 €
1.181,85 €	6.214,00 €	1.214,00 €
0,00 €	650.000,00 €	0,00 €
0,00 €	0,00 €	0,00 €
280,00 €	11.100,00 €	280,00 €
0,00 €	230.000,00 €	0,00 €



-11.712,77 €

-11.712,77 €

Wie suchen Sie die passenden Kunden für Ihr neues Finanzprodukt?

Früher wurde mit Registrierkassen gearbeitet.

Heute bedeutet Rechnungswesen Transparenz über Umsatz und offene Posten.



Rechnungswesen

Behalten Sie den Überblick über Ihre Rechnungen bzw. Storno-Rechnungen und die daraus resultierenden Einnahmen, die Ihnen aktuell zum Wirtschaften zur Verfügung stehen. Identifizieren Sie sofort säumige Schuldner und überfällige Rechnungen, um Ihre Außenstände zu erkennen.

Kontakt	Beschreibung	Fälligkeit	Betrag	Status
Summe			13.344,87 €	
Goldberg, Juliane	Provision Swiss Life Erhöhung	01.01.2014	2.100,00 €	Bezahlt
Reich, Siegfried	Courtage BU	05.01.2014	2.500,00 €	Bezahlt
Müller, Anne	Basisrentenversicherung	14.01.2014	1.780,00 €	Bezahlt
Weber, Michael	Prov. U-Kasse	17.01.2014	174,64 €	Bezahlt
Schmidt, Reiner	Beratung Basisversicherung	24.01.2014	1.456,00 €	Offen
Blockflöte, Berta	Prov. U-Kasse	17.03.2014	465,23 €	Bezahlt
Dietrich, Heinz	Courtage KV	28.03.2014	2.400,00 €	Bezahlt
Faustkeil, Roberta	UK	01.01.2014	469,00 €	Offen
Jensen, Jens	Courtage KV	15.02.2014	2.000,00 €	Bezahlt





Provisionierung

In der Provisionsauswertung können Sie aktuelle und zukünftige, einmalige und wiederkehrende Zahlungen quartalsweise, monatlich und auch jährlich darstellen und analysieren. Stellen Sie fest, welche Mitarbeiter im besonderen Maße zum Erfolg des Unternehmens beitragen.

In der Zahlungsübersicht erhalten Sie eine übersichtliche Auflistung aller eingegangenen und noch ausstehenden Zahlungsströme. Für jede einzelne Position ist das Datum des Zahlungseinganges erfasst.

Beschreibung	Kunde	Berater	Einh.	Gesamt	Januar	Februar	März
Summe			EUR	4.677	3.148	52	1.477
Einmalige Provision	Muster, Kerstin	BeraterBernd	EUR	24	0	12	12
Halbjährliche Provision	Goldberg, Juliane	BeraterBernd	EUR	633	633	0	0
Aktie - XY	Reich, Siegfried	MA	EUR	120	40	40	40
Beratunghonorar	Müller, Anne	PlanerPaul	EUR	1.425	0	0	1.425
Vierteljährliche Provision	Weber, Michael	TR	EUR	350	350	0	0
Halbjährliche Provision	Schmidt, Reiner	PlanerPaul	EUR	2.125	2.125	0	0



Honorare

Protokollieren Sie Ihren Arbeitsaufwand, ermitteln Sie das daraus resultierende Honorar und erstellen Sie direkt eine entsprechende Rechnung für Ihre Kunden.

Tätigkeit	Kontakt	Datum	Zeitraum	Dauer	Beschreibung	Mitarbeiter
Summe				14:31		
Beratung	Goldberg, Juliane	10. Jun 2014	10:15-10:50	00:35		BBerater
Analyse	Reich, Siegfried	10. Jun 2014	09:45-10:50	01:05		MA
Versicherungsanalyse	Müller, Anne	10. Jun 2014	15:50-16:10	00:20		WO
Bestandsanalyse	Weber, Michael	10. Jun 2014	11:00-12:00	01:00		TR
Finanzplanerstellung	Schmidt, Reiner	10. Jun 2014	14:15-17:05	02:50		PlanerPaul
Vermögensanalyse	Blockflöte, Berta	11. Jun 2014	09:00-17:00	08:00		TR
Finanzierung - Auto	Dietrich, Heinz	11. Jun 2014	14:41-16:02	01:21		FH

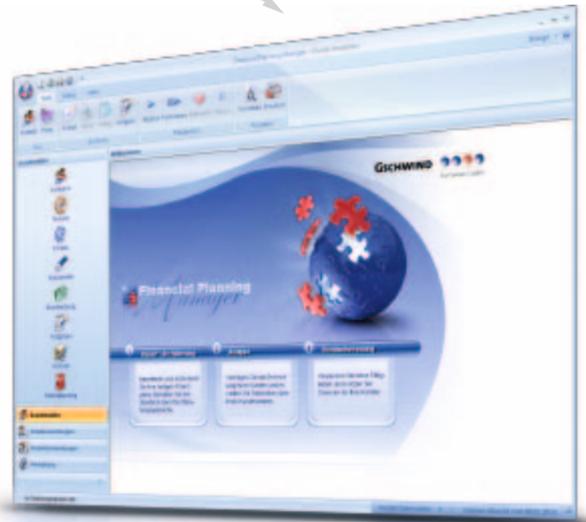
Wie hoch sind Ihre noch ausstehenden Zahlungseingänge in diesem Monat?

Früher waren Programme eigenständig.
Heute sind Lösungen vielfältig vernetzt.

Finanzpläne importieren



GSCHWIND Planungssoftware



GSCHWIND Financial Planning Manager

Finanzpläne erstellen



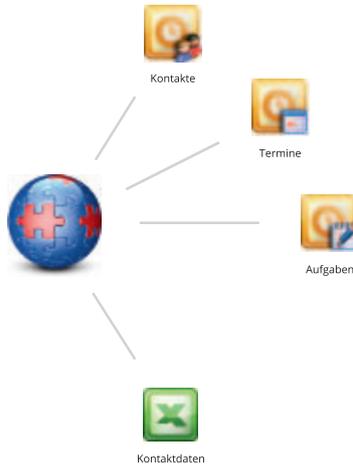
Planungssoftware

GSCHWIND-Beratungssoftware für die Finanz-, Vorsorge- und Nachfolgeplanung und der GSCWIND Financial Planning Manager sind aufeinander abgestimmt. Einzelne Vorgänge wie Einkünfte, Ausgaben, Vermögen, Verbindlichkeiten oder auch Vorsorgeaufwendungen, um nur einige zu nennen, können im GSCWIND Financial Planning Manager angelegt werden. Diese Daten lassen sich dort jederzeit auf Knopfdruck zusammenfassen und an die Planungssoftware zurückübermitteln. Dort dienen sie der Erstellung neuer, aktueller Finanzpläne.





Synchronisation



Import / Export

Nahtloser Datenaustausch mit dem GSCHWIND Finanz- und Nachfolgeplaner



Microsoft Outlook

Der GSCHWIND Financial Planning Manager synchronisiert mit Microsoft Outlook. Kontakte, Termine und Aufgaben stehen hier wie dort stets aktuell zur Verfügung. Ein Informationsgleichstand ist sichergestellt.



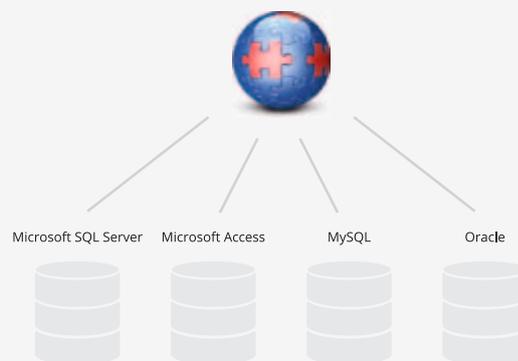
Microsoft Excel

In Microsoft Excel gespeicherte Kunden-Kontaktdaten können in den GSCHWIND Financial Planning Manager überführt werden. Werden Datensätze auf der einen oder auf der anderen Seite aktualisiert, erfolgt der Abgleich unmittelbar.

Alle Tabellen können zur Weiterverarbeitung nach Microsoft Excel exportiert werden.

Datenbanken

Der GSCHWIND Financial Planning Manager kann mit den verbreitetsten Datenbankverwaltungssystemen genutzt werden. Diese umfassen Microsoft SQL Server und Microsoft Access sowie die Open-Source-Lösung MySQL ebenso wie das Datenbankmanagementsystem Oracle.



Wie oft geben Sie dieselben Informationen in unterschiedliche Programme ein?



Kontaktverwaltung



Stammdaten

Vollständige Personendaten, finanzplanerisch relevante Vorgaben, selbstdefinierbare Eingabefelder, vollständige Historie der Kundenakte, wie Kommunikation und Dokumente



Merkmale

Selbstdefinierbare Merkmale wie z. B.: Ist bereits Kunde/Mandant, wünscht Newsletter, ist Interessent, Golfspieler etc.



Beziehungen

Ehe-/Lebenspartner, Kinder, Arbeitgeber-Mitarbeiter, Steuerberater-Mandant, Rechtsanwalt-Mandant, zusätzlich selbstdefinierbare Beziehungen



Kommunikation



E-Mails

Vollwertiger E-Mail Client (IMAP), Zuordnung der E-Mails zu Kontakten und einem verantwortlichen Mitarbeiter, Dokumentation von erhaltenen und versendeten E-Mails, Verwaltung mehrerer E-Mail Konten, Serienmails



Telefon

Erfassen und Verwalten von Telefonnotizen, Zuordnung der Gespräche zu den Kontakten, TAPI-Schnittstelle zum Wählen und Dokumentieren mit dem FPM



Schriftverkehr

Angebote, Bestellungen, Gutschriften, Lieferscheine, Mahnungen, Rechnungen, Schreiben, Zuordnung zu den Kontakten, individuell gestaltbare Vorlagen



Team-Arbeit



Aufgaben & Prozesse

Verteilen von Aufgaben im Team, Dokumentation von erledigten Aufgaben, Gestalten/Festlegen von Prozessen zur Vereinheitlichung (Automatisierung) von Standard-Arbeitsabläufen



Termine & Arbeitszeit

Terminkalender für das Team oder für einzelne Mitarbeiter, Kategorisierung von Terminen (Dienstreise, Geschäftsbesuch, Meeting, Telefonkonferenz etc.), Urlaubsverwaltung, Aufzeichnung von Arbeits- und Pausenzeiten



Rechte & Rollen

Rechteverwaltung für Teams, definierbare Rollen im Team, Rechteverteilung für die Rollen im Team (Teamleiter, Kundenberater, Back-Office)



Vertragsverwaltung



Kundenverträge

Anlegen, Auswerten und Archivieren von Verträgen (Vermögen, Verbindlichkeiten, Versicherungen, Einkünfte und Ausgaben) und Finanzplänen, Schadenserfassung, Dokumentverwaltung



Einzel-auswertungen

Darstellung der aktuellen Situation (Bilanz, Einnahmen / Ausgaben etc.), Entwicklung des Kunden von früheren Planungen bis heute, Analyse der Abweichung zwischen geplanter Entwicklung und eingetretenem Ist-Stand, Fälligkeiten des Kunden, Versicherungsübersicht, Depotauszug



Gesamt-auswertungen

Auswertungen über alle Kunden: Überblick über das verwaltete Vermögen, über alle Immobilien, Versicherungen und Fälligkeiten. Ermittlung welcher Kunde hat bestimmte Wertpapiere / Beteiligungen, Filtermöglichkeiten mit selbstdefinierten Filtern, Statistische Auswertungen



Vertrieb



Kampagnen

Erstellen, Planen und Durchführen von Vertriebsaktionen, Identifikation geeigneter Zielgruppen über Filter in den Gesamtauswertungen, Anschreiben über Serienbriefe, Erfassung von Rückmeldungen (Zusagen, Unentschlossen, Absagen), Dokumentation beim Kunden



Statistiken

Altersstruktur der Kunden, Gesamtvermögen nach Assetklassen, Kundenstruktur nach Vermögensklassen, Gewonnene Neukunden pro Jahr



Filterwerke

Frei definierbare Filter zur Identifikation von Kundengruppen, (Aussagen über die Kundenstruktur, gezielte Suche nach Vertriebspotenzial, Analyse des Kundenstammes und der eigenen Zielgruppe, Reaktion auf aktuelle gesetzliche/wirtschaftliche Vorgänge die bestimmte Kundengruppen betreffen)



Buchhaltung



Rechnungswesen

Aktuelle Zahlungsübersicht (Umsatz, offene und bezahlte Posten), Detaillierte Darstellung des Umsatzes, Filtermöglichkeit: nach Zeitraum, Projekten, eigenen Firmen, Rechnungen vs. Provisionen



Provisionierung

Erfassung und Verwaltung von Provisionen (Einmalig/Laufend) Filtermöglichkeiten: Nach Kunde, Berater, Zeitraum, Zahlungsstatus, Auswertung für welchen Monat welche Zahlungen erwartet werden



Honorare

Erfassung von Tätigkeiten zu Abrechnung, Stundennachweis, Selbst-definierbare Tätigkeitsarten mit hinterlegbaren Stundensätzen



Schnittstellen



Planungssoftware

Erfassung von Vorgängen, Import und Archivierung von bereits erstellten Finanzplänen, Erstellen neuer Finanzpläne aus vorhandenen Vertragsdaten, Auswertung des Planungsstandes



Microsoft Outlook

Synchronisation von Kontakten, Terminen und Aufgaben



Microsoft Excel

Export von Tabellen, Kontaktlisten etc. nach Excel, Import von Adresslisten

Technische Daten

Kompatibel mit Datenbankmanagementsystemen

Microsoft SQL Server
Microsoft Access
MySQL
Oracle

Einsatzumgebungen

Microsoft Windows Vista / 7 / 8
Microsoft Office 2003 oder neuer
(für Datenexport und -Synchronisation)

Softwarearchitektur

Moderne Mehrschichten-Softwarearchitektur
Hocheffiziente Programmiersprache
SQL-Datenbanken

BESUCHEN
SIE UNS

Gschwind Software GmbH
Hirzenrott 2
52076 Aachen

SPRECHEN
SIE UNS AN

 +49 2408 7049-0
 +49 2408 7049-29
 info@gschwind-software.de

TESTEN
SIE UNS

Demoversion – kostenlos
und unverbindlich!



www.gschwind-software.de

FÜR EINE ENTSPANNTE ZUKUNFT