

# ELAXY Success-Story

> KUNDE: comdirect private finance

> PRODUKT: ELAXY FIANTEC

## DAS BESTE AUS ZWEI WELTEN

Mit individueller und produktunabhängiger Beratung in bundesweiten Geschäftsstellen ergänzt die comdirect private finance die Leistungen der comdirect bank. Die hohen Qualitätsansprüche realisiert der Finanzdienstleister mit Software für Beratung und Provisionierung von ELAXY.

Die comdirect private finance ist eine 100-prozentige Tochter der comdirect bank und wurde 2003 gegründet. „Unsere Kunden haben großes Vertrauen in unsere Leistungen und unsere Marke. Ein entscheidender Vorteil gerade bei sehr komplexen Finanzthemen, wie zum Beispiel Altersvorsorge, bei denen selbst erfahrene und gut informierte Direktbank-Kunden an Grenzen gelangen und sich Beratung wünschen“, erklärt Dr. Sven Hartmann, der seit Februar dieses Jahres als Vertriebsvorstand das Kundengeschäft der comdirect private finance leitet. Den Kunden eine persönliche Beratung vor Ort anzubieten, war daher die logische Konsequenz. Doch im Gegensatz zu vielen Mitbewerbern setzt comdirect private finance nicht auf mobile Beratung beim Kunden zu Hause. „Wir haben die Chance genutzt und sind mit Geschäftsstellen erlebbar“, sagt Dr. Sven Hartmann, ehemaliger Leiter der Münchener Geschäftsstelle. „Dabei verbinden wir das Beste aus zwei Welten – online und offline –, nämlich die starken Leistungen der führenden deutschen Direktbank für moderne Anleger in Kombination mit individueller, produktunabhängiger Finanzberatung in unseren Geschäftsstellen.“

Der Start der comdirect private finance erfolgte in München und Düsseldorf – die weitere Entwicklung in wohldefinierten Schritten. „Nur mit einem systematischen und sukzessiven Wachstum können wir unsere hohen Qualitätsstandards sicherstellen“, erklärt Dr. Sven Hartmann. Heute betreuen über 200 selbstständige Berater in 29 Geschäftsstellen die Kunden in allen Kapitalanlage-, Vorsorge-, Finanzierungs- und Ab-

vor allem eines hohen Maßes an sozialer Kompetenz. Jeder Mensch möchte verstanden und ernst genommen werden – mit einer Standardberatung kommt man da nicht weit“, erläutert der Vertriebschef. Sein Credo gilt dabei für Kunden wie Mitarbeiter gleichermaßen: „Wir betreiben ein beziehungsorientiertes Geschäft. Der Mensch steht immer im Mittelpunkt.“ Für Berater bedeutet dies nicht nur ein sechswöchiges Ein-



„Heute verfügen wir über ein zentrales System, mit dem wir unsere Berater in allen Vertriebs- und Provisionsfragen professionell unterstützen und flexibel auf Veränderungen reagieren können.“

Dr. Sven Hartmann, Vertriebsvorstand

sicherungsfragen. Dabei steht nicht der kurzfristige Produktverkauf im Fokus, sondern die Kunden langfristig über die unterschiedlichen Lebensphasen hinweg zu begleiten. Eine hohe Beratungsethik ist deshalb für Dr. Sven Hartmann oberstes Gebot. „Dazu bedarf es neben fundiertem fachlichem Know-how

arbeitstraining in der Anfangsphase, sondern vor allem eine kontinuierliche fachliche und persönliche Weiterbildung.

Die comdirect private finance bietet ihren Beratern dazu ein umfangreiches Seminarprogramm mit internen und externen Trainingsmodulen.

# ELAXY Success-Story

„Auch bei der Kundengewinnung unterstützen wir unsere Berater. Sie profitieren nicht nur vom guten Image der Marke comdirect, sondern erhalten auch über unser Call-Center Kontakte zu Kunden, die an einer kompetenten Beratung interessiert sind“, so Dr. Sven Hartmann.

## HÖCHSTE ANFORDERUNGEN AN EINEN SOFTWAREANBIETER

Die Basis für funktionierende Prozesse bilden natürlich auch bei der comdirect private finance die entsprechenden IT-Lösungen. „Wir verstehen uns alle als

visionierungssystem abzubilden, stellt höchste Anforderungen an einen Softwareanbieter“, so Ingo Struckmeyer. Mit ELAXY FiANTEC konnte sich ELAXY gegen die Mitbewerber durchsetzen und im anschließenden Projektverlauf vor allem mit fachlichem und technischem Know-how überzeugen. Die komplette Migration vom Altsystem auf ELAXY FiANTEC sowie die Anbindung an die Backend-Verfahren und das neu eingeführte SAP-FI erfolgte in der Rekordzeit von nur knapp sieben Monaten. Zudem wurde FiANTEC in dieser Zeit mit umfangreichen CRM-Funktionen angereichert und alle Frontend-

Thema von Christian Alberts. Als Abteilungsleiter Vertriebsunterstützung ist er unter anderem für die Einführung und Weiterentwicklung der Beratungsanwendungen verantwortlich. „Um die immer komplexeren gesetzlichen und steuerlichen Regelungen in der Beratung zu berücksichtigen, haben wir uns schon ein Jahr nach unserer Gründung für die ELAXY Vorsorgeberatung entschieden. Diese haben wir nach der Einführung zur Pflichtsoftware für unsere Berater erklärt“, sagt Alberts und berichtet weiter: „Die Software ist eine echte Hilfe für unsere Berater, um unsere Qualitätsansprüche zu erfüllen.“ Qualitätsansprüche, die beständig wachsen. Denn seiner Meinung nach geht es darum, immer etwas mehr als nötig zu tun.



„Die ELAXY Software ist eine echte Hilfe für Berater, um unsere Qualitätsansprüche zu erfüllen.“

Christian Alberts, Abteilungsleiter Vertriebsunterstützung

„Nur so kann man sich weiterentwickeln“, meint Christian Alberts – und liefert damit eine treffende Beschreibung der Geschäftsauffassung der comdirect private finance.

echte Dienstleister“, sagt Ingo Struckmeyer, Abteilungsleiter IT, Organisation und Abrechnung. „Das gilt vor allem gegenüber unseren Beratern. Denn wir fordern nicht nur Qualität, wir liefern auch die Werkzeuge, um sie zu erreichen.“ Dazu setzt comdirect private finance auf Beratungs- und Provisionierungssysteme von ELAXY. „Unsere dynamische Entwicklung in einem Pro-

Anwendungen in der comdirect Corporate Identity umgesetzt. „Heute verfügen wir über ein zentrales System, mit dem wir unsere Berater in allen Vertriebs- und Provisionsfragen professionell unterstützen und flexibel auf Veränderungen reagieren können“, berichtet Struckmeyer.

Professionelle Dienstleistung für den Berater und den Kunden ist auch das

## INTERESSIERT?

Mehr als 1/4 aller Sparkassen in Deutschland arbeiten momentan erfolgreich mit dem Provisionsabrechnungssystem FiANTEC in unterschiedlichen Varianten und Ausprägungen. Gerne präsentieren wir Ihnen ELAXY FiANTEC, stellen Ihnen einen kostenlosen Testzugang zur Verfügung oder informieren Sie über die vielen Einsatzmöglichkeiten. > **Telefon: 0335. 557. 1642** > **info@elaxy.de**

### ELAXY Format GmbH

Im Technologiepark 1  
15236 Frankfurt (Oder)  
Germany

Tel. 0049 (0) 335. 557. 1642  
Fax 0049 (0) 335. 557. 1649  
info@elaxy.de, www.elaxy.de



**ELAXY**

Add Experience