

SÜDWESTBANK nutzt Tool zur Abgeltungssteuer

Die Vorteile herauschälen

Die Abgeltungssteuer bietet zahlreiche Vorteile, und nicht nur Nachteile, wie oftmals fälschlicherweise kommuniziert wird. Die große Herausforderung für Banken ist es nun, mit ihren Kunden zu sprechen, deren Vermögen zu analysieren und gegebenenfalls umzustrukturieren.



Fit für die Abgeltungssteuer.
In drei Schritten. Der SecurityCheck
für Ihr Vermögen. Jetzt bei uns.

www.suedwestbank.de/karlsruhe

Bilder:
 SÜDWESTBANK AG

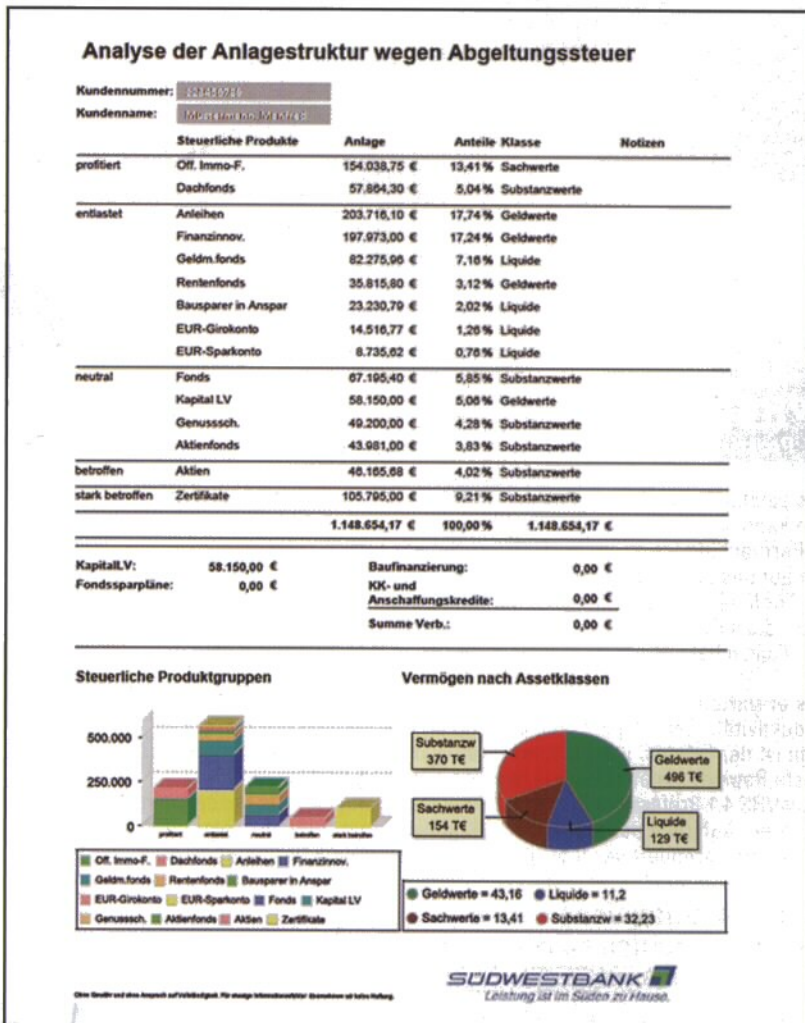
Der SÜDWESTBANK ist es in den letzten drei Jahren gelungen, sich als unabhängige Privatbank am Markt zu etablieren. Vor allem die hohe Beratungskompetenz ihrer Mitarbeiter und der ganzheitliche Beratungsansatz stehen im Mittelpunkt ihrer Unternehmensphilosophie. Daher war es selbstverständlich, auch das Thema Abgeltungssteuer professionell umzusetzen und dabei das wirkliche Ziel – qualitativ wertvolle Informationen und somit zufriedene Kunden – nicht aus den Augen zu verlieren. Dazu gehörte es in erster Linie, Zielgruppen zu definieren und für diese spezifische Marketingmaßnahmen zu entwickeln, die sich vom Wettbewerb abheben. Eine besondere Herausforderung

stellte die technische Umsetzung dar. Die wichtigste Frage war: Wie kann die SÜDWESTBANK das Vermögen der einzelnen Kunden sinnvoll ordnen, um ihnen die steuerliche Belastung durch die Abgeltungssteuer deutlich zu machen? Welche Kunden müssen angesprochen und wie sollten diese selektiert werden? Ziel war es, eine optimale Anlagestrategie für jeden Kunden zu erstellen, die das individuelle Risikoprofil, eine sinnvolle Depotstruktur und eine mögliche Steueroptimierung verbindet.

Den richtigen Partner für diese

anspruchsvolle Aufgabe fand die SÜDWESTBANK in der Unternehmensberatung ManagementTeam. Sie verfügte über das nötige fachliche und technische Know-how für die bankfachliche Ausgestaltung der Kampagne, die Rechts- und Steuerberatung sowie für die Erstellung des Beratungsunterstützungswerkzeuges. Außerdem übernahm ManagementTeam die Projektkoordination und vernetzte die Aktionen der beteiligten Dienstleister miteinander.

Im ersten Schritt wurde das komplexe Thema für den Berater und



dessen Kundengespräche handhabbar gemacht. Der dafür entworfene „Anlage-Detektor“ sollte ihm als Werkzeug dienen und enthält die wichtigsten Informationen auf einen Blick. Außerdem wurden ihm weitere Unterlagen zur Verfügung gestellt, die ihm die Beratung erleichtern sollten.

Umsetzung mit Partnern

Um die persönliche Betroffenheit für das individuelle Portfolio der Kunden besser herausarbeiten zu können, entwickelte das ManagementTeam ein System, das die Vermögensstruktur des Kunden über alle Bankprodukte hinweg analysiert und in 40 steuerlichen Produktgruppen zusammenfasst. Die technische Realisierung erfolgte durch das auf Banken und Finanzdienstleister spezialisierte Beratungsunternehmen RC Banken, und zwar ausschließlich mittels Open-Source-Produkten. Als technische Plattform wurden Produkte der JasperReport-Familie auf My SQL genutzt. Dies war eine kostengünstige,

aber dennoch effiziente Lösung, die vom Nutzer, in diesem Fall dem Bankberater, sofort gut angenommen wurde. Datenbasis für das Programm waren Anlageprodukte wie Wertpapiere, Bausparverträge oder Kontodaten, die zu fachlich definierten Produktgruppen zusammengefasst wurden. Für jede dieser Gruppen wurde die steuerliche Betroffenheit definiert, von gar nicht betroffen über mittel und leicht bis hin zu stark betroffen. Auch die Schulden werden berücksichtigt und so mit dem Vermögen aufsummiert. Das Ergebnis ist eine komplette Vermögensaufstellung. So kann das gesamte Kundenportfolio bezüglich seiner abteilungssteuerlichen Betroffenheit dargestellt werden.

Die Auswertung erfolgt auf einer DIN-A4-Seite, die der Berater gemeinsam mit dem Kunden durchsprechen kann. Dieser Report kann als pdf ausgegeben und gedruckt werden und ist Entscheidungsgrundlage für individuelle Optimierung des Portfolios.

Bereits Mitte April hatten die Be-

raterinnen und Berater der SÜDWESTBANK über 10.000 Gespräche mit Kunden geführt, sie auf die „gefährdeten Anlagen“ in ihrem Portfolio hingewiesen und den Handlungsbedarf definiert. Ein Service, der bei den Kunden hervorragend ankam und der zeigt, dass die unabhängige Privatbank ihre anspruchsvolle Beratungsqualität auf alle Themen ausweiten kann.

BUCHTIPP | NACHSCHLAGEWERK

Bankenjahrbuch 2008

Hoppenstedt: Bankenjahrbuch, 2008, 1.355 Seiten, 588,50 Euro, ISBN 978-3-87362-183-1

Das Bankenjahrbuch 2008 stellt die umfassendste Informationssammlung zur deutschen Bankenwirtschaft dar. Zu 1.100 großen deutschen Versicherungen finden sich detaillierte Firmenprofile mit aktuellen Bilanz- und Beschäftigtenzahlen, Adressverzeichnissen und allen Ansprechpartnern im Topmanagement.

Zu beziehen über Holzmann Verlag & Medien Service, Telefon 08247/354-165, Fax 08247/354-292.

> Lernen Sie Ihren Kunden richtig kennen – mit Predictive Analytics für Banken und Versicherungen



SPSS verfügt über ein breites Spektrum an prädiktiven analytischen Lösungen, die Organisationen im Bereich Banken, Versicherungen und Finanzdienstleistern helfen, Kundenbedürfnisse besser zu erkennen, auszuwerten und daraus Kampagnen und geschäftsrelevante, strategische Entscheidungen abzuleiten. SPSS unterstützt Sie bei:

- Marketingoptimierung
- Riskmanagement
- Kündigerprognosen
- Credit Scoring
- Kunden-Befragungen
- Betrugserkennung
- Online-Angebote in Echtzeit