



# **WRZ-Beratungstools für das Privat- und Firmenkundengeschäft am Beispiel der Raiffeisenbank im Grabfeld eG**

## **11. Heidelberger Erfolgsimpulse**



Gegründet am 01.04.1958 durch H.B. Rehnke

**Steuern**

**Analysen**

**Vorsorge**

**Finanzierung**

**Generationen-  
management**

**In 2022 wurden  
Berechnungen von  
mehr als**

**60.000**

**Kundenberatern  
durchgeführt**

**Sparkassen**

**Volks- und  
Raiffeisenbanken**

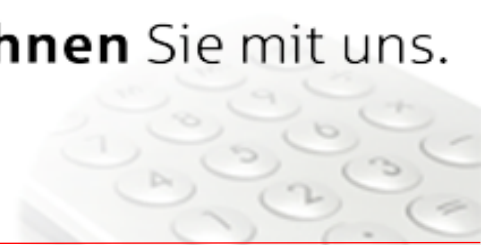
**Versicherer**

**Bausparkassen**

**Privatbanken**

**Family Offices**





Raiffeisenbank im Grabfeld eG

Eine individuelle Toolzusammenstellung  
mit Zugriff auf Agree21-Daten



Kundendaten aktuell:



Kein Kunde selektiert.



Kundendaten aus Agree21 laden



Gespeicherte Produktangebote suchen und wieder aufrufen (Versicherungen, Bausparen, Darlehen, etc.)

**Absicherung der**



Versorgungslückenanalyse (Lebensrisiken und Altersvorsorge)

**Lebensrisiken**



Wert der Arbeitskraft

**Altersvorsorge**



bAV-Förderrechner (§3.63 und §4d EStG)



Fördervergleich: bAV - Riester - Rürup



**Arbeitgeber** bAV-Vorteilsrechner

**Generationenmanagement**



GenerationenManagement

**Immobilienmanagement**



Tilgungsersatzrechner (Nachsteuer-Betrachtung)



ImmobilienManagement

**Vermögensoptimierung**



Zins-, Rendite- und Inflationsrechner



Anlagecheck Ratensparen



Der Vergleich: Direkte Fondsanlage oder Fondsgebundene Rentenversicherung?

**Gewerbekunden**



Gewerbekunden Finanz-Check



### Kundendaten

 **Kein Kunde selektiert.**

↓ Gespeicherte Produktangebote suchen und wieder aufrufen (Versicherungen, Bausparen, Darlehen, etc.)

### Nachfolge

→ GenerationenManagement

→ AlterseinkünfteRechner

→ Generationen-Rente

### Mitarbeiter- und

### Eigenversorgung

→ Arbeitgeberberatung bAV

→ Basisrente

→ Betriebliche Krankenversicherung

→ Unterstützungskasse

→ bAV-Förderrechner

→ Versorgungslückenanalyse

→ Pflegerente/Tagegeld inkl. Förderpflege

### Investitionen

→ Tilgungsersatzrechner

→ Abzahlungsdarlehen

→ Private und Gewerbliche Baufinanzierung

→ Darlehen Förderbanken

→ Annuitätendarlehen taggenau

→ Währungsdarlehen

→ Annuitätendarlehen

→ Analyse Leasing

→ Finanzierungskonzept (Kredit mit Absicherung)

→ Zinssicherung durch LBS-Bausparen

### Risiken

→ Gewerbekunden Finanzcheck (Absicherung betrieblicher Risiken)

### Service und Liquidität

→ Zinsrechner

→ Inflationsrechner

### Immobilien

→ ImmobilienManagement



Kundendaten aktuell:



**Kein Kunde selektiert.**



Gespeicherte Produktangebote suchen und wieder aufrufen (Versicherungen, Bausparen, Darlehen, etc.)

### Absicherung der Lebensrisiken



Bedarfsanalysen Lebensrisiken



Bedarfsanalyse Pflegebedürftigkeit



Wert der Arbeitskraft

### Altersvorsorge



Bedarfsanalyse Altersvorsorge

### Vermögensoptimierung



Vergleich Fondsanlage - fondsgebundene Rentenversicherung



Vermögensbilanz



Anlagecheck Ratensparen



Steuerfibel inkl. Gehaltsrechner und Alterseinkünfterechner



Zins-, Rendite- und Inflationsrechner

### Generationenmanagement



GenerationenManagement



GenerationenRente (steueroptimierte Vermögensübertragung)



Stiftung / Nachlass - Potentialanalyse

### Immobilienmanagement



ImmobilienRente (Umkehrhypothek)



ImmobilienVorsorge



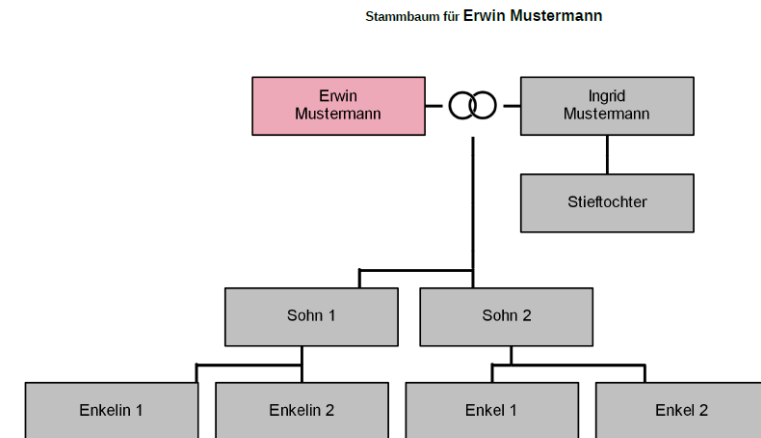
Tilgungersatzrechner (Nachsteuer-Betrachtung)



## Erschließung neuer Ertragsfelder durch WRZ-Tools

### Bsp. Generationenmanagement

- Aufzeigen von Kompetenz in diesem Themenfeld (somit auch Stärkung der ganzheitlichen Beratung)
- Erschließung neuer Ertragsquellen (z.B. Testamentsvollstreckung, themenspezifische Versicherungslösungen)
- Ertragspotenziale durch Vermögensumschichtungen
- Intensivierung Stiftungsthemen
- Erbengeneration kennenlernen und als Kunden gewinnen
- Vermögensabfluss durch Erbfall vermeiden





## Erschließung neuer Ertragsfelder durch WRZ-Tools

### Bsp. Kredit-Fix

- Vermittlung von Krediten durch die örtlichen Gewerkekunden
- Ausbau des eigenen Kreditgeschäftes
- Kundenbindung zu den Gewerkekunden
- Neukundengewinnung durch den Kredit
- einfache, moderne technische Unterstützung
- Hilfestellung bei Administration und Einführung

Navigation

- ✓ Konditionen
- ✓ Konditionsübersicht
- ✓ Datenschutzhinweise
- ✓ Datenerfassung für die SCHUFA-Anfrage
- ✓ SCHUFA-Anfrage
- ✓ Kundendaten
- ✓ Haushaltsrechnung
- ✓ Einverständniserklärung
- ✓ Kontoverbindung
- ✗ Antragsübersicht

### Antragsübersicht

✓ Der Vorgang wurde abgeschlossen und liegt dem Kreditinstitut zur weiteren Bearbeitung vor.

Konditionen   Zins- und Tilgungsplan   Dokumente   Nachrichten   Anlagen

<b>Auszahlungsbetrag</b>	4.850,00 Euro
<b>Nettokreditbetrag</b>	4.850,00 Euro
<b>Gesamtkreditbetrag (inkl. Zinsen)</b>	5.589,20 Euro
<b>Monatliche Rate</b>	77,63 Euro
<b>Letzte Rate</b>	77,47 Euro
<b>Nominalzins</b>	4,87 %
<b>Effektivzins</b>	4,98 %
<b>Laufzeit</b>	72 Monate
<b>Auszahlungsdatum</b>	18.10.2022
<b>Datum erste Rate</b>	30.10.2022



Raiffeisenbank  
*im Grabfeld eG*  
Kompetent-Zuverlässig-Regional-Persönlich



Als innovative und vertriebsstarke Bank waren wir auf der Suche nach einfachen Beratungstools, die uns bei der Umsetzung der Genossenschaftlichen Beratung unterstützen sollten. Hier war es uns wichtig, die technischen Lücken zu schließen, die in der Kernbankanwendung agree21 vorliegen. Dabei hatte es absolute Priorität, unsere Beratungsphilosophie sowohl technisch-strukturell als auch vertrieblich beizubehalten und unseren Beratern die weiteren Tools ergänzend zur Verfügung zu stellen.

Die weiteren Anforderungskriterien waren für uns dabei eine bequeme Implementierung und schnelle Umsetzbarkeit, sowie die Option der mobilen Nutzung auf dem iPad, die Anbindung an das Kernbanksystem agree21 per API-Schnittstelle sowie der optische Bezug zum Corporate Design unserer Bank/Bankengruppe.

Mit dem Tool **Webfix** sind wir für die Beratungsthemen Vorsorge, Absichern der Lebensrisiken, Vermögen und Generationenmanagement fündig geworden. Der persönliche Kontakt, der unkomplizierte Austausch sowie die hohe Fachkompetenz seitens des WRZ haben uns schnell überzeugt. Ein ausgesprochen gutes Preis/Leistungsverhältnis war für uns ein zusätzliches Entscheidungskriterium.

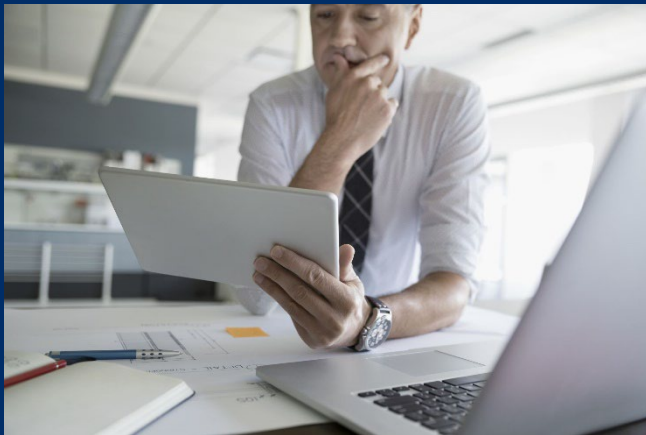
Als innovative und vertriebsstarke Bank waren wir auf der Suche nach **einfachen Beratungstools**, die uns bei der Umsetzung der **Genossenschaftlichen Beratung** unterstützen sollten. Hier war es uns wichtig, die technischen Lücken zu schließen, die in der Kernbankanwendung agree21 vorliegen. Dabei hatte es absolute Priorität, unsere Beratungsphilosophie sowohl technisch-strukturell als auch vertrieblich beizubehalten und unseren Beratern die weiteren Tools ergänzend zur Verfügung zu stellen.

Die weiteren Anforderungskriterien waren für uns dabei eine **bequeme Implementierung** und schnelle Umsetzbarkeit, sowie die Option der **mobilen Nutzung auf dem iPad**, die Anbindung an das Kernbanksystem **agree21 per API-Schnittstelle** sowie der optische Bezug zum Corporate Design unserer Bank/Bankengruppe.

Mit dem Tool Webfix sind wir für die Beratungsthemen Vorsorge, Absichern der Lebensrisiken, Vermögen und Generationenmanagement fündig geworden. Der persönliche Kontakt, der unkomplizierte Austausch sowie die hohe Fachkompetenz seitens des WRZ haben uns schnell überzeugt. Ein ausgesprochen **gutes Preis/Leistungsverhältnis** war für uns ein zusätzliches Entscheidungskriterium.

# Best-Practice Erfahrungsbericht

Es ist uns gelungen, die gewünschten Webfix-Tools in nur vier Wochen für alle Berater, sowohl auf dem Bankrechner als auch auf den iPads, zur Verfügung zu stellen.



Raiffeisenbank im Grabfeld eG	
Kundendaten aktuell:	Kein Kunde selektiert. Kundendaten aus Agree21 laden
	Gespeicherte Produktangebote suchen und wieder aufrufen (Versicherungen, Bausparen, Darlehen, etc.)
Absicherung der Lebensrisiken	→ Versorgungslückenanalyse (Lebensrisiken und Altersvorsorge) → Wert der Arbeitskraft
Altersvorsorge	→ bAV-Förderrechner (§3.63 und §4d EStG) → Fördervergleich: bAV - Riebler - Rürup → Arbeitgeber bAV-Vorteilsrechner → Soli-Ersparnis 2021 in Altersvorsorge anlegen
Generationenmanagement	→ GenerationenManagement
Immobilienmanagement	→ Tilgungsersatzrechner (Nachsteuer-Betrachtung) → ImmobilienManagement
Vermögensoptimierung	→ Zins-, Rendite- und Inflationsrechner → Anlagecheck Ratensparen → Der Vergleich: Direkte Fondsanlage oder Fondsgebundene Rentenversicherung?
Gewerbekunden	→ Gewerbekunden Finanz-Check

[Beratergruppe](#) [WRZ-Vollmenü](#) [Beraterdaten](#) [Impressum](#) [Tageswitz](#)

Durch ein gut strukturiertes Anwender-Webinar konnten unsere Berater kurzfristig befähigt werden, damit eine schnelle Umsetzung stattfinden konnte. Hier ist sowohl die technisch-methodische Kompetenz, als auch das bankfachliche Know-How seitens des WRZ hervorzuheben.

Für uns hat es sich bewährt, über mehrere Wochen verschiedene kurze Webinare (1,5 St.) zu den einzelnen Beratungstools durchzuführen. So konnten wir unsere Berater im Vorfeld sukzessive zu konkreten Vertriebsmaßnahmen befähigen, um damit gleich das erlernte Wissen in die Praxis zu transferieren.



**Philipp Wölfig**  
Privatkundenberater

„Die einfach bedienbaren Webfix-Tools für eine „Optimierung der Tilgungsaussetzung“ oder zum „Vergleich von Ansparplänen“ hat bei meinen Kunden für Begeisterung und schnellere Entscheidungen gesorgt! Dadurch gelingt es mir schneller und besser, den Kundenbedarf zu wecken und zu decken.“

**Raiffeisenbank Musterstadt** Anlagecheck Ratensparen

Anlagecheck für Erwin Lindemann

<b>Ihr Vertrag</b>	Guthaben aktuell	12.500,00 €	
	Summe zukünftiger Sparraten ( 100,00 € monatlich)	20.400,00 €	
	Zinsen ( 0,010 %)	38,59 €	
	Bonus (40,000 %)	8.160,00 €	
	Steuerabzug	2.295,19 €	
	<b>Guthaben in 17 Jahren</b>	<b>38.803,40 €</b>	
<b>Fortführung</b>	der Sparraten ( 100,00 € monatlich)	4.800,00 €	
	Zinsen ( 0,010 %)	16,48 €	
	Steuerabzug	4,61 €	
	<b>Guthaben in 21 Jahren</b>	<b>43.615,27 €</b>	
	Rendite	1,020 %	

**Unser Vorschlag** Umschichten des Sparvertrags in Rentenversicherungen

<b>1. Anlage des aktuellen Guthabens in SchatzBrief IndexSelect Plus</b>		
Einlage zu Beginn	12.500,00 €	
Guthaben in 21 Jahren (*)	25.292,32 €	
Steuerabzug	2.440,14 €	
Versicherungsleistung nach Steuer	22.852,18 €	
<b>2. Anlage der monatlichen Sparbeiträge in PrivatRente InvestFlex</b>		
Rate monatlich	100,00 €	
Guthaben in 21 Jahren (*)	26.624,51 €	
Steuerabzug	271,73 €	
Versicherungsleistung nach Steuer	26.352,78 €	
<b>Auszahlungen aus Neuanlagen gesamt</b>	<b>49.204,96 €</b>	
Rendite	1,860 %	
<b>Vorteil der Neuanlagen</b>	<b>5.589,69 €</b>	

(\*) Guthaben bei einer angenommenen Wertentwicklung des Index von 4,5 % p.a.  
(\*) Guthaben bei einer angenommenen Wertentwicklung der Fondsanteile von 2,5 % p.a.

Zurück Drucken

**Raiffeisenbank im Grabfeld eG**

Kein Kunde selektiert.

Kundendaten aktuell Kundendaten aus Agree21 laden

Absicherung der Lebensrisiken Gespeicherte Produktangebote suchen und wieder aufrufen (Versicherungen, Bausparen, Darlehen, etc.)

Altersvorsorge Vorsorgungslückenanalyse (Lebensrisiken und Altersvorsorge)

Generationsmanagement Wert der Arbeitskraft

Immobilienmanagement bAV-Förderrechner (§3 B3 und §4d ES/G)

Vermögensoptimierung Fördervergleich: bAV - Riester - Rürup

Gewerbekunden Arbeitgeber bAV-Vorteilsrechner

Soli-Ersparnis 2021 in Altersvorsorge anlegen

Generationsmanagement

Tilgungsersatzrechner (Nachsteuer-Betrachtung)

Immobilienmanagement

Zins-, Rendite- und Inflationsrechner

Anlagecheck Ratensparen

Der Vergleich: Direkte Fondsanlage oder Fondsgeldverbriefte Rentenversicherung?

Gewerbekunden Finanz-Check



**Karina Junghanß-Scherch**  
**Generationenberaterin**

„Mit dem Webfix-Tool „Generationenmanagement“ ist die technische Lücke in der Genossenschaftlichen Beratung geschlossen worden. Damit ist es mir als Generationenberaterin viel besser möglich, meine Kunden sehr qualifiziert und umfassend zu beraten. Die Gesprächszusammenfassung mit unserem Logo und Design rundet das Beratungserlebnis perfekt ab.“

WRZ - Generationenmanagement

Kundendaten      Auswertung

**Vermögensinhaber**

Name: Erwin Lindemann  
 Geburtsdatum: 15.05.1940  
 Alter: 81 Jahre  
 Vermögen: 2.000.000,00 €  
 Güterstand: Zugewinnngemeinschaft  
 Erbfolge: gewillkürt

**Erbberechtigte Personen**

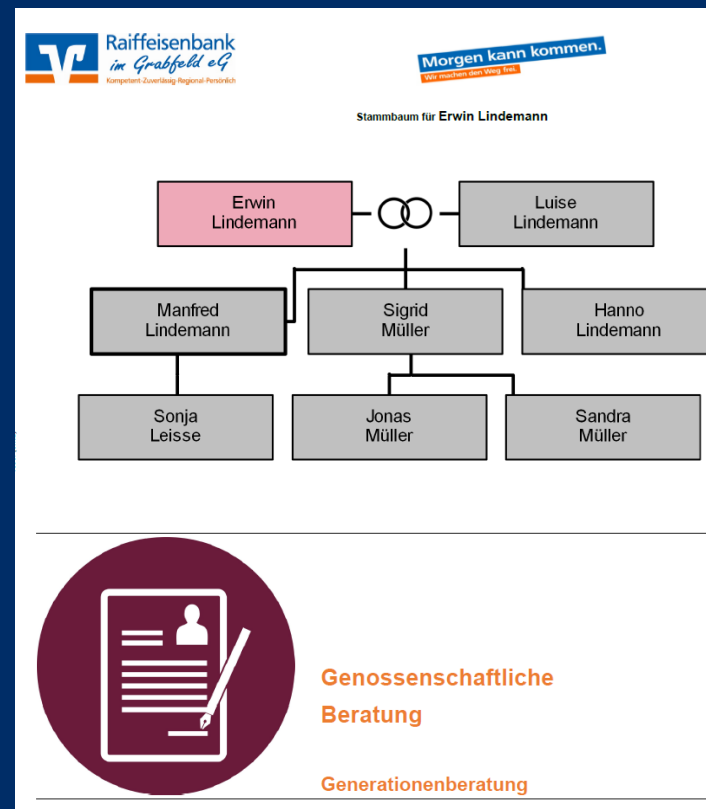
Name	Stellung zum Vermögensinhaber	Erbquote in %	Pflichtteil in EUR	Erbe unter Berücksichtigung des Pflichtteils in EUR	Gesetzlicher Freibetrag in EUR	Bereits beanspruchter Freibetrag in EUR	Erbschafts-/Schenkungssteuer in EUR	
Luise Lindemann	Ehegatte und Lebenspartner	50,00	-	833.400,00	500.000,00	-	49.700,00*	<input type="radio"/>
Sonja Leisse	Enkel als Kind eines verstorbenen (Stief-) Kindes	50,00	-	833.400,00	400.000,00	-	65.010,00	<input checked="" type="radio"/>
Sigrid Müller	Kind, Adoptivkind	-	166.600,00	166.600,00	400.000,00	-	-	<input type="radio"/>
Jonas Müller	Enkel als Kind eines lebenden (Stief-) Kindes	-	-	-	200.000,00	-	-	<input type="radio"/>
Sandra Müller	Enkel als Kind eines lebenden (Stief-) Kindes	-	-	-	200.000,00	-	-	<input type="radio"/>
Hanno Lindemann	Kind, Adoptivkind	-	166.600,00	166.600,00	400.000,00	-	-	<input type="radio"/>

ⓘ \* Die Härteausgleichsregelung nach § 19 Abs. 3 ErbStG wurde angewandt.

**Vollmachten und Verfügungen**

Beschreibungen und Hinweise zu Vollmachten und Verfügungen ⓘ

← Zurück      Zweiter Erbgang      Speichern      Drucken      GenerationenRente →





**Verena Floßmann**  
Privatkundenberaterin

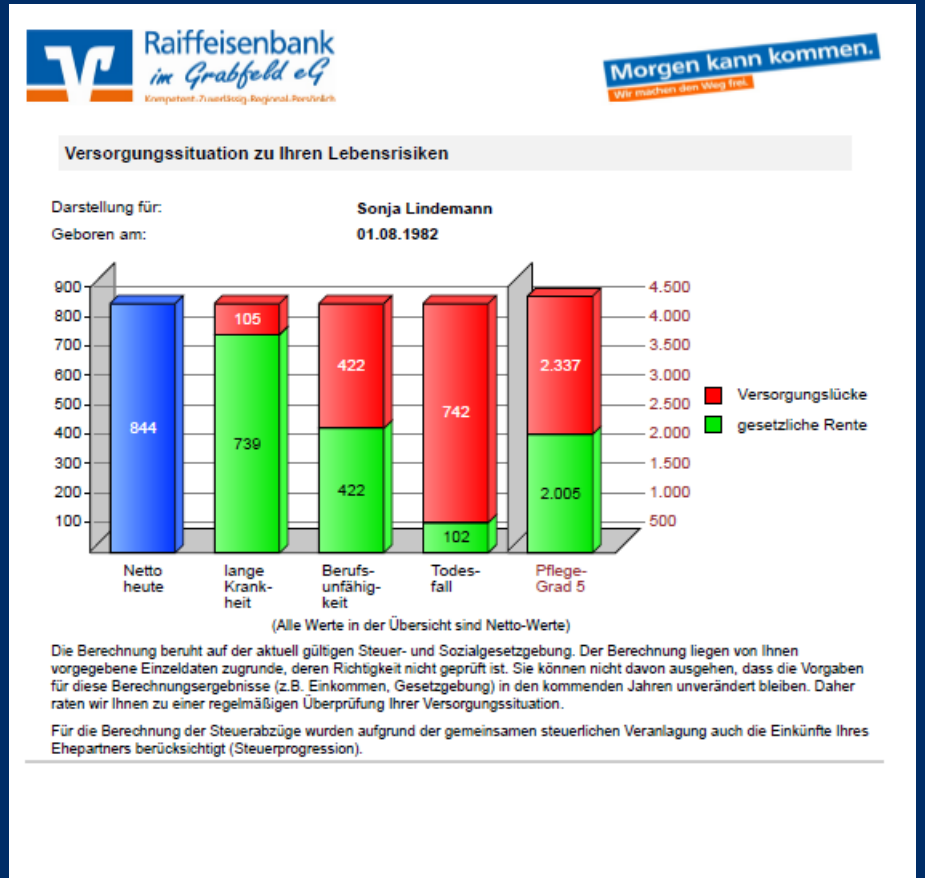
„Mit der „ Absicherung der Lebensrisiken“ kann ich meinen Kunden in nur drei Minuten deren individuellen gesetzlichen Absicherungsstatus aufzeigen. So gelingt mir der Einstieg in die qualifizierte Genossenschaftliche Beratung wesentlich schneller und leichter. Ein weiterer Vorteil ist es, dass ich die Webfix-Tools auf dem Bankrechner als auch auf dem iPad nutzen kann.“

**VRZ Versorgungslückenanalyse**

Kundendaten | **Einkommen** | Vorsorge/Rente | Übersicht

Thomas Lindemann		Sonja Lindemann	
<b>Krankenversicherung</b>			
① Gesetzliche Krankenkasse		① Gesetzliche Krankenkasse	
② Beitragssatz (gesamt)	15.90 %	② Beitragssatz (gesamt)	15.90 %
<b>Heutiges Einkommen</b>			
Einkommen aus nichtselbständiger Arbeit		Einkommen aus nichtselbständiger Arbeit	
Brutto monatlich	3500.00 €	Brutto monatlich	1200.00 €
12 Gehälter p.a.		12 Gehälter p.a.	
<b>Weitere Einkünfte</b>		<b>Weitere Einkünfte</b>	
Brutto jährlich	0,00	Brutto jährlich	0,00
(0 Wert(e) erfasst)		(0 Wert(e) erfasst)	
↓ Grafik Nettoeinkommen einblenden			
↓ Zu versteuerndes Einkommen			

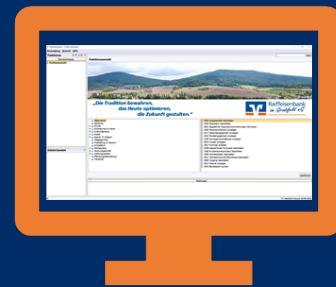
← Zurück Drucken Weiter →





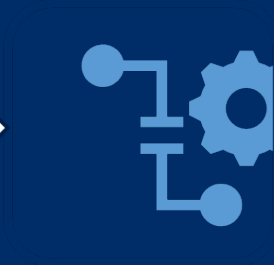
**Jan Schmidt**  
Vertriebsunterstützung

*„Unser Vorhaben, „Close the Gap!“, ist uns damit perfekt gelungen. Die einfache und geräteunabhängige Nutzung der Webfix-Tools ist für mich als Vertriebsförderer ein absoluter Fortschritt in Bezug auf Mobilität in der Beratung! So sind wir gut für die digitale Weiterentwicklung gerüstet.“*



agree21 - Daten

Kundendaten



API-Schnittstelle  
application programming interface

lesen





## Lizenzmodelle

Beispiel: Institut mit einer Bilanzsumme von 1,5 Mrd. Euro. Das Institut hat 3 Private Banking-Berater/Vermögensberater.

**Institutslizenz** sämtlicher WRZ-Tools im Bereich Vertrieb/Beratung/Überleitungsprozesse - keine Deckelung der Beraterzahl

703,13 Euro monatlich

**Lizenzierung einzelner Module** für das Gesamthaus (Bsp. WRZ-Lösungen zum Generationenmanagement) - keine Deckelung der Beraterzahl

140,63 Euro monatlich

**Zusammenstellung eines individuellen Menüs** (mit diversen WRZ-Lösungen) für die 3 Private Banking-Berater

300,00 Euro monatlich (100,00 Euro monatlich je Berater)

Aufgeführte Preise verstehen sich zzgl. Mehrwertsteuer und beziehen sich auf eine dreijährige Lizenzlaufzeit.

Preise freibleibend



# Ihr Weg zu uns ...



## Ihr Ansprechpartner:

Sebastian Hass  
- Geschäftsführer WRZ -  
[hass@wrz.de](mailto:hass@wrz.de)  
+49 281 25066  
[www.wrz.de](http://www.wrz.de)



## Ihre Ansprechpartner:

Hendrik Freund  
- Vorstandsvorsitzender -  
[hendrik.freund@rb-grabfeld.de](mailto:hendrik.freund@rb-grabfeld.de)  
+49 160 90988422  
[www.rb-grabfeld.de](http://www.rb-grabfeld.de)

Jan Schmidt  
- Vertriebsförderer -  
[jan.schmidt@rb-grabfeld.de](mailto:jan.schmidt@rb-grabfeld.de)  
+49 170 8346127  
[www.rb-grabfeld.de](http://www.rb-grabfeld.de)