



FKS-VERTRIEBSMANAGER

VERSION 2.0

Inhaltsverzeichnis

FKS-VERTRIEBSMANAGER VERSION 2.0	1
Einleitung.....	3
Serienbriefe, Serienfaxe und Serienmails	4
Briefe und Faxe zum Kunden.....	4
Tippgeber Provision über Vertriebsaktionen	6
Ablaufdatum, Zinsbindungsende, Hauptfälligkeit automatisch oder manuell	8
Bringer Bonus Konfiguration.....	10
Provisionsverzicht	11
Variable Provisionsstufen pro Gesellschaft	13
Wettbewerbe	15
Manuelle Änderung der Stufen beim Buchen.....	16
Neue Sprungpunkte für angebundene CRMs.....	17
Vertriebsinformationen.....	17
Brief / Fax	18
Konfiguration.....	20
Kontokorrent	20
Büroverwaltung und Bürokostenzuschuss.....	22
Export in Buchhaltungssoftware, vor-/nachgelagerte Unternehmensprozesse.....	22
Baufinanzierung.....	23
Manuelle Erstellung von Rechnungsdokumenten im Guthabenkonto	24
Abweichende E-Mailanschriften für die Empfänger von Leadlieferungen und/oder Reklamationen	25

Einleitung

Mit der FKS Version 2.0 wird eine komplett neue Programmierstruktur für den FKS Vertriebsmanager eingeführt.

Optisch ändert sich auf den ersten Blick wenig, die Prozesse im Hintergrund wurden aber grundlegend angepasst, so dass Möglichkeiten zur Individualisierung, Erweiterbarkeit und Sicherheit nochmal erhöht werden konnten.

Umfassende Sicherheitsmechanismen waren bereits im alten System vorhanden, so dass bisher noch kein erfolgreicher Angriff auf das System bekannt ist. Trotzdem wurde die Sicherheit mit der neuen Version nochmal erhöht, indem potentielle Angriffspunkte strukturell komplett beseitigt wurden.

Aufgrund der erhöhten Flexibilität und Konfigurierbarkeit konnte bereits eine Vielzahl von Anforderungen und Vorschlägen umgesetzt werden. Diese stehen Ihnen nach dem Update zur Verfügung und können individuell konfiguriert werden.

Serienbriefe, Serienfaxe und Serienmails

Serienbriefe und Serienmails können zukünftig einfach aus den normalen Suchfunktionen angestoßen werden.

Daher entfallen die bisher aufwendig zu konfigurierenden Module für den Versand von Serienbriefen.

Die Funktion Serienbrief erscheint nach dem ausführen der Suchfunktion. Übernommen werden die Einstellungen aus „Firmendaten bearbeiten“ in der Userverwaltung (analog zum Abrechnungslayout).

The screenshot shows a web application interface for customer management. The top navigation bar includes 'Startseite | Julia' and 'Passwort ändern'. The main content area is titled 'Kundenverwaltung' and contains a search section 'Kundensuche'. A red link '► Neuen Endkunden anlegen' is visible. The search form includes several fields and filters:

- Kundensuche**: Includes a 'Serienmail' and 'Serienbrief' button (with a green checkmark icon).
- Kundennummer**: Input field.
- Anzeige max.**: Dropdown menu set to '50'.
- Nachname**: Input field.
- Vorname**: Input field.
- Postleitzahl**: Input field.
- Ort**: Input field.
- Aktion**: Dropdown menu set to 'alle'.
- Fremd-ID**: Input field.
- Gruppe**: Dropdown menu set to 'alle'.
- Antrag/Vertrag**: Dropdown menu set to 'alle'.
- Berater**: Dropdown menu set to 'alle', with an 'inkl. Gruppe' checkbox and a 'filtern' button.
- Kontaktstatus**: Dropdown menu set to 'alle'.
- Erfassungsdatum**: Date range selector with calendar icons.
- Herkunft**: Dropdown menu set to 'alle'.
- Marketingsperre**: Dropdown menu set to 'alle'.
- Geburtsliste**: Two dropdown menus, both set to 'alle'.
- Alter**: Range selector 'von [] bis [] Jahren'.

A 'Suche starten' button is located at the bottom of the search section.

Briefe und Faxes zum Kunden

Analog zu der Serienbriefeffunktion können nun auch, ohne jegliche Konfiguration, Briefe und Faxes zum Kunden als PDF erstellt und direkt zum Kunden gespeichert werden.

Verwendet werden die Standard Einstellungen aus „Firmendaten bearbeiten“.

Brief/Fax

Vorlage	-keine Vorlage-	
Absender	z	
Empfänger	1;Herr;;Thorsten;Achilles;;Testweg 11;50321;Brühl	Anspr.partner: <input checked="" type="checkbox"/> Bodo Beispiel
	2;Herr;;Abdulhamit;Alcicek;;Testweg 11;50321;Brühl	Anspr. Tel: <input checked="" type="checkbox"/>
	3;Frau;;Britta;Backhausen;;Testweg 11;50321;Brühl	Anspr. Fax: <input type="checkbox"/>
	4;Herr;;Franz;Becker;;Testweg 11;50321;Brühl	Anspr. Email: <input type="checkbox"/>
	5;Herr;;rolf;Becker;;Testweg 11;50321;Brühl	
6;Herr;;Ralf;Bellartz;;Testweg 11;9;50321;Brühl		
7;Herr;;Helmar;Bencker;;Joseph-Hürten-Str. 56;50321;Brühl		
8;Frau;;Marion;Bernhard;;Testweg 11;50321;Brühl		
Datum	<input checked="" type="radio"/> 15.07.2013 <input type="radio"/> Brühl den 15.07.2013	
Betreff		
Text	<p>[Anrede_Kunde]</p> <p>Mit freundlichen Grüßen</p> <p>Bodo Beispiel</p>	
Briefpapier verwenden	<input type="checkbox"/> alles <input type="checkbox"/> Logo <input type="checkbox"/> Fußzeilen <input type="checkbox"/> Absender ...ausblenden	
<input type="button" value="Brief/Fax drucken"/>		

Tipgeber Provision über Vertriebsaktionen

Unter Tipgeber Provisionen versteht man Provisionen für Partner, die einem Kunden zuführen und dann für Geschäfte mit diesen Kunden eine Provision erhalten.

Bisher wurden die Tipgeber Provisionen immer individuell konfiguriert. Zukünftig können sie diese von Ihnen direkt über das Anlegen von Vertriebsaktionen selbstständig hinterlegt werden.

Z.B. Wenn sie z.B. von einem Partner eine Excel Liste mit Kunden erhalten, dann können sie diese unter der Vertriebsaktion einlesen, entsprechend terminieren (s.o.) und gleichzeitig für den Tipgeber eine individuelle Provision hinterlegen.

ID	Vertriebsaktion	Kunden	Zuordnung	Beteiligung	
▶ 17	KSK Köln	1	Multiplikator, KSK (Vertriebsmitarbeiter)	100 %	▶ deaktivieren ▶ bearbeiten

Abbildung 1

Der Tipgeber wird als zusätzlicher Abschlussvermittler eingeführt und die Provision geht entweder zu Lasten des Unternehmens oder zu Lasten des Abschlussvermittlers.

Der Tipgeber erhält den hinterlegten Provisionssatz entsprechend der Ihm zugeordneten Stufe.

In diesem Fall 100% von Stufe 16.

Zahlungseingang		1	1699	1399,00 €		
AP		Multiplikator, KSK	16	150	123,51 €	123,51 € 0,00 €
AP	1005		10		679,33 €	679,33 € 0,00 €
SAP	1009		8		205,86 €	205,86 € 0,00 €
SAP	1016		7		20,59 €	20,59 € 0,00 €
SAP	1007		6		20,59 €	20,59 € 0,00 €
SAP	1001		5		61,76 €	61,76 € 0,00 €
SAP			4		41,17 €	41,17 € 0,00 €
SAP			3		41,17 €	41,17 € 0,00 €
				Σ	1193,97 €	1193,97 € 0,00 €

[Manuell](#)

Produktionsmonat (m.jjjj): 02-2013 ▼

Zahlungseingang: Soll- und Haben-Buchung ▼

Schwebe/Abruf: In die Abrufdatei übernehmen ▼

Provisionen für Abrechnung bereitstellen

Abbildung 2

Ablaufdatum, Zinsbindungsende, Hauptfälligkeit automatisch oder manuell

Das Ablaufdatum oder das Zinsbindungsende kann automatisch berechnet oder manuell erfasst werden.

Wenn beim Vertrag automatisch ausgewählt wird, dann werden die Werte entsprechend Beginn und Laufzeit automatisch errechnet.

Über die Auswahl manuell kann dies nach Belieben individuell geändert werden.

Der Vertrag wurde gespeichert!

Kunde/Kontakt			
Policirt am	01-03-2013		
Vermittler			Vermittler ändern
Gesellschaft/Bank			
Sparte	Baufinanzierung		
Bankverbindung	-- Es wurde noch keine Bankverbindung zum Kunden eingegeben --		
Zahlungsweise	monatlich	Zahlungsart	Lastschrift
Laufzeit	11 Jahr(e)	Antragsdatum	01-03-2013
Eingangsdatum	21-03-2013	Darlehensbeginn	01-03-2013
Darlehensnehmer			Vertragsnummer
Status	Vertrag zustande gekommen		Vertragsdatum
Zinsbindungsende	01-03-2024	automatisch manuell	

Antrag speichern

Der Vermittler, die Gesellschaft und die Sparten können nicht mehr geändert werden, da Tarife oder Buchungen zum Vertrag vorhanden sind.

Abbildung 3

Laufzeit	11 Jahre				
Antragsdatum	01-03-2013	Darlehensbeginn	01-03-2013		
Zinsbindungsende	01-03-2024				
Kontoinhaber		Bank			
Bankleitzahl		Kontonummer			
▶ Vertrag bearbeiten					
▶ neues Darlehen eintragen					
Darlehensbezeichnung	Darlehenssumme Prov.Satz	Darlehensart	Zinssatz/ Zinsbindung	Tilgungssatz/ Sondertilgung	
Annuitätdarlehen-Makler AP Formel angelegt	100000.00 € 100 %		3 % 11 Jahre	0 % 0 %	▶ Darl. bearbeiten ▶ Darl. stornieren ▶ Darl. löschen ▶ Historie

Abbildung 4

Bringer Bonus Konfiguration

Unter Bringer Boni versteht man die Provision an einen Partner oder Mitarbeiter, der einer Struktur neue Vertriebsmitarbeiter oder eine komplett Unterstruktur zugeführt hat und dafür Provisionen erhält.

Die Bringer Boni wurden bisher zumeist individuell pro Kunde individuell konfiguriert und auf unterschiedliche Art umgesetzt.

Zukünftig wird der Bringer Bonus als doppelte +/- Buchung entsprechen des hinterlegten Bringers gebucht.

DV		1200.00 €	BWS: 1000 €				
Zahlungseingang	Einheiten: 45.08	1	22.1827861	1000,00 €			
ER	11690	17	2	90,16 €	72,13 €	18,03 €	
BRI	11665	20	4	90,16 €	90,16 €	0,00 €	
BRI	11648	20	2	-90,16 €	-90,16 €	0,00 €	
SER	11648	14	7	225,40 €	180,32 €	45,08 €	
SER	10604	9	12	225,40 €	180,32 €	45,08 €	
SER	11772	8	13	45,08 €	45,08 €	0,00 €	
SER	11743	7	13.5	22,54 €	20,29 €	2,25 €	
SER	11662	4	16	112,70 €	90,16 €	22,54 €	
SER	11664	2	22.18279	278,72 €	222,98 €	55,74 €	
				Σ	1000,00 €	811,27 €	188,73 €

Abbildung 5

Provisionsverzicht

Zukünftig kann für jeden Vertrag ein Provisionsverzicht hinterlegt werden. Die Arten des Provisionsverzichts sind vielfältig konfigurierbar.

- Die Eingabe kann als Prozentwert (%) oder als reduzierter Zahlungseingang (ZE) erfolgen
- Der Provisionsverzicht kann zu Lasten aller Beteiligten gehen (z.B. 50% weniger für alle) oder nur zu Lasten des Abschlussvermittlers.

▸ [zurück](#)

Sparte	Baufinanzierung		
Darlehensbezeichnung	XYZ		
Tarif Filter:		<input type="button" value="filtern"/>	
Darlehensart	Cap		
Darlehenssumme	200000	€	Provisionsverzicht <input checked="" type="checkbox"/> - 50.00 %
Zinssatz	2	%	Zinsbindung 15 Jahre
Tilgungssatz	1	%	Sondertilgung 0 %
<input type="button" value="Darlehen speichern"/>		<input type="button" value="Darlehen speichern und verlassen"/>	

Abbildung 6

Bsp. Verteilung ohne Provisionsverzicht:

XYZ	12.00 €	BWS: 200000 €					
Zahlungseingang	Einheiten: 153.8462	1	26	4000,00 €			
AP	20035	Muster, Max	9 10	1538,46 €	1538,46 €	0,00 €	
SAP	20002	Düsentrieb, Daniel	6 16	923,08 €	923,08 €	0,00 €	
SAP	20001	Tester, Markus	2 26	1538,46 €	1538,46 €	0,00 €	
				Σ	4000,00 €	4000,00 €	0,00 €
Manuell							
Produktionsmonat (m.jjjj):		02-2013					
Zahlungseingang:		Soll- und Haben-Buchung					
Schwebe/Abruf:		In die Abrufdatei übernehmen					
<input type="button" value="Provisionen für Abrechnung bereitstellen"/>							

Abbildung 7

Bsp. Verteilung mit 50 % Provisionsverzicht zu Lasten aller:

XYZ		12.00 €	BWS: 200000 €				
Zahlungseingang		Einheiten: 153.8462	1	13	2000,00 €		
AP	20035	Muster, Max	9	5	769,23 €	769,23 €	0,00 €
SAP	20002	Düsentrieb, Daniel	6	8	461,54 €	461,54 €	0,00 €
SAP	20001	Tester, Markus	2	13	769,23 €	769,23 €	0,00 €
Σ					2000,00 €	2000,00 €	0,00 €

[Manuell](#)

Produktionsmonat (m.jjjj):

Zahlungseingang:

Schwebe/Abruf:

Abbildung 8

Variable Provisionsstufen pro Gesellschaft

Um der Möglichkeit gerecht zu werden, individuelle Vereinbarungen mit Vermittlern schließen zu können ohne die Vorteile der standardisierten Stufenzuordnung aufgeben zu müssen, wurde die Möglichkeit eingebaut, für die User unterschiedliche Provisionsstufen pro Gesellschaft hinterlegen zu können.

Hintergrund:

Im alten System waren zwei grundlegende Systeme möglich.

- **Stufensystem**

das Stufensystem wird von 90% unserer Kunden eingesetzt.

Vorteil: der Pflegeaufwand ist viel geringer, da alle Vertriebsmitarbeiter einer vordefinierten Stufe zugeordnet werden.

Nachteil: Individuelle Vereinbarungen sind nur schwer abzubilden. Wenn z.B. ein Vermittler fast nur Axa „schreibt“ und dort eine höhere Provision erhalten soll.

- **Individuelle Provisionseinstellungen**

Vorteil: Alle Provisionen können individuell pro Vermittler eingestellt werden

Nachteil: Der Pflegeaufwand ist ungleich höher, da alle Einstellungen pro Vermittler neu angelegt und gepflegt werden müssen.

In der neuen Version gibt es die Möglichkeit beide Vorteile durch die Definition von Ausnahmen zu kombinieren. D.h. der Vermittler hat eine definierte Stufe, pro Gesellschaft können aber entsprechende Ausnahmen definiert werden.

Eingabe der variablen Provisionsstufen pro Gesellschaft - Eingabe über die Userverwaltung (neben Beförderung)

Geburtsdag	19-03-1968	Mitarbeiter seit	15-09-2012
BCC			
Provisionsstufe EU	KP 10 (9) Beförderung ▶ variable Prov.einstellungen	Auszahlungssperre	ja
Provisionsstufe GU	KP 10 (9)		
Hierarchie	Düsentrieb, Daniel ▶ Hierarchieänderung nach Datum	Büro	
User Art	Vermittler	Rolle	User
Zusatzfelder			
Terminmenge			
Priorität	keine ▼	Termine pro Woche	max. 5 ▼

Abbildung 9

Für jede Gesellschaft kann eine abweichende Stufe angelegt werden - EU (Eigenumsatz) und GU (Gruppenumsatz) können entsprechend unterschieden werden.

[zurück](#)

Provisionsstufe EU 9
Provisionsstufe GU 0

Gesellschaft: ▼ Kommentar:

Stufe EU neu: ▼

Stufe GU neu: ▼

Gesellschaft	Stufe EU	Stufe GU	Eingeber
1 Stuttgarter Lebensversicherung a.G.	7	0	FKS Testuser, 2013-03-14 löschen

Abbildung 10

Wettbewerbe

Mit dem Wettbewerbsmodul können Wettbewerbe selbständig konfiguriert werden:

- Titel
- Zeitraum
- Grenzen pro Provisionsstufe
- Trennung zwischen Eigenumsatz und Gruppenumsatz
- Aufteilung nach Funktionen (Karrierebezeichnungen), ...

visionsabrechnung | Konfiguration | Superadmin: Passwort ändern

Mallorca - Auswertungsdatum 01-02-2012 - 30-06-2012 🖨️ 📄

Wettbewerb Gruppenumsatz (inkl. Eigenumsatz) ▾

NVEH ▶ Gruppenumsatz


01-02-2012 - 30-06-2012							
Rang	Mitarbeiter	Funktion	Stufe EU / GU	Grenze	NVEH	Summe	
1			13.5 (7)	15000	2.763	2.763	
2			11 (12)	10000	1.460	1.460	
3			13 (8)	15000	848	848	
4			12 (10)	10000	543	543	
5			13.5 (7)	15000	540	540	
6			13.5 (7)	15000	468	468	
7			10 (13)	100	349	349	
8			13.5 (7)	15000	284	284	
9			12 (10)	10000	271	271	
10			10 (13)	100	173	173	
11			8 (15)	100	38	38	
12			8 (15)	100	7	7	
13			8 (15)	100	7	7	
14			10 (13)	100	7	7	
15			14 (6)	15000	3,0	3,0	
16			11 (12)	10000	1,4	1,4	
17			13 (8)	15000	1,0	1,0	
18			13 (8)	15000	0,0	0,0	
19			11 (12)	10000	0,0	0,0	

16 x 17px 🖨️ 1104 x 969px

Manuelle Änderung der Stufen beim Buchen

Für die Administratoren kann eine Funktion freigeschaltet werden, mit der beim Buchen manuell die hinterlegte Verteilung angepasst werden kann.

Die Funktion kann in Ausnahmefällen genutzt werden, insofern seltene Sonderregeln nicht in den Berechnungsgrundlagen hinterlegt werden sollen.



Kunde/Kontakt		A-37538
Vertragsstatus	policiert	
Eingangsdatum	11-03-2011 ▶	
Policirt am	01-04-2013	
Provisionsabrechnung	Eingabe über Antragseingabe	freigegeben ▶ komplett sperren
Abschlußprovision	automatisch	▶ manuell
		▶ ausblenden

Comfort		4196.88 €	BWS: 0.00 €
----------------	--	-----------	-------------

Zahlungseingang	Einheiten: 349.74	1	8			
AP 11163		12	<input type="text" value="4"/> 4	1398,96 €	1119,17 €	279,79 €
SAP 10703		11	<input type="text" value="0.25"/> 4.25	87,44 €	73,45 €	13,99 €
SAP 10571		7	<input type="text" value="1"/> 5.25	349,74 €	297,28 €	52,46 €
SAP 10627		4	<input type="text" value="0.75"/> 6	262,31 €	236,07 €	26,23 €
Σ				2098,44 €	1725,97 €	372,47 €

V43		408.60 €	BWS: 0.00 €
------------	--	----------	-------------

Zahlungseingang	Einheiten: 34.05	1	8			
AP 11163		12	<input type="text" value="4"/> 4	136,20 €	108,96 €	27,24 €
SAP 10703		11	<input type="text" value="0.25"/> 4.25	8,51 €	7,15 €	1,36 €
SAP 10571		7	<input type="text" value="1"/> 5.25	34,05 €	28,94 €	5,11 €
SAP 10627		4	<input type="text" value="0.75"/> 6	25,54 €	22,98 €	2,55 €
Σ				204,30 €	168,04 €	36,26 €

[Zurücksetzen](#)

Produktionsmonat (m.jjjj): ▼

Zahlungseingang: ▼

Schwebe/Abruf: ▼

Provisionen für Abrechnung bereitstellen

Neue Sprungpunkte für angebundene CRMs

Für vorgeschaltete CRM Systeme wurden eine Reihe neuer Sprungpunkten eingebaut, so dass von anderen Anwendungen direkt in Kunden, Verträge oder Nachbearbeitungen gesprungen werden kann, insofern dies erwünscht ist.

Die Sicherheit wird dabei durch zahlreiche Mechanismen gewährleistet, unter anderem Triple DES, Tokenverfahren, etc.

Vertriebsinformationen

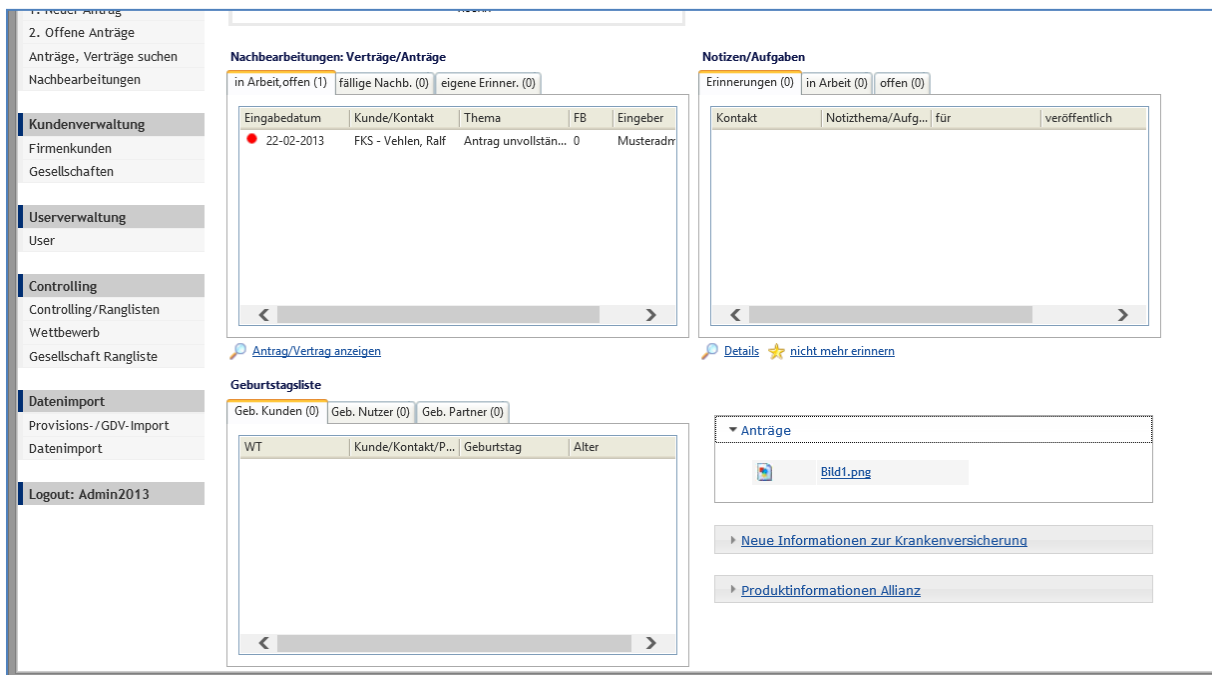
Über die Funktion Vertriebsinformationen können an allgemeine Informationen an die Vertriebsmitarbeiter kommuniziert werden.

- Antragsdokumente
- Produktinformationen, ...

Vertriebsinformationen können mit Text und beliebig vielen Dokumenten im Konfigurationsbereich angelegt werden.

Reihenfolge	Titel	Beschreibung	Dokumente	
1	Anträge		Bild1.png	löschen bearbeiten
33	Neue Informationen zur Krankenversicherung		Variablen.txt	löschen bearbeiten
0	Produktinformationen Allianz			löschen bearbeiten

Die Vertriebsinformationen können als konfigurierbare Box auf der Startseite eingblendet werden.



Brief / Fax

Zu Kunden und Mitarbeitern können nun standardisierte Briefe entsprechend dem Abrechnungslayout als PDF-Dokument verfasst werden.



Für die Erstellung von Briefen und Faxen können wie gewohnt sämtliche Mail Vorlagen verwendet werden. Für die Verwendung von eigenem Briefpapier können die aufgedruckten Bestandteile separat oder komplett ausgeblendet werden.

Brief/Fax	
Vorlage	Testvorlage ▾
Absender	DVM ▾
Empfänger Name	Testkunde
Empfänger Name Zusatz	Max. Mustermann
Empfänger Strasse	Testweg 11
Empfänger Ort	50321 Brühl
Datum	03.06.2013
Betreff	Hinweise zu Ihrem Versicherungsschutz
Text	<p>Sehr geehrter Herr Mustermann,</p> <p>herzlichen Dank für Ihr entgegengebrachtes Vertrauen.</p> <p>in der Anlage zu diesem Schreiben erhalten Sie umfangreiches Informationsmaterial zu Ihrem individuellen Versicherungsschutz und Hinweise darüber, wie wir Ihnen im Leistungsfall behilflich sind.</p> <p>Zögern Sie bitte nicht, uns bei ungeklärten Fragen anzurufen. Hierfür stehen wir Ihnen unter der Servicenummer 0800 123456 selbstverständlich gerne zur Verfügung.</p> <p>Mit freundlichen Grüßen</p> <p>Martin Musteradmin</p>
Briefpapier verwenden	alles <input type="checkbox"/> Logo <input type="checkbox"/> Fußzeilen <input type="checkbox"/> Absender <input type="checkbox"/> ...ausblenden
<input type="button" value="Brief/Fax drucken"/>	
© 2004 FK-Software GmbH - Version 2.0	

Die Briefe und Faxe werden als PDF angezeigt und können per Knopfdruck direkt zum Kunden gespeichert werden.

Brief/Fax	
Testkunde.pdf	
<input type="button" value="Dokument zum Kunden speichern"/>	
Vorlage	-keine Vorlage- ▾
Absender	DVM ▾
Empfänger Name	Testkunde
Empfänger Name Zusatz	Max. Mustermann
Empfänger Strasse	Testweg 11
Empfänger Ort	50321 Brühl

Konfiguration

In unterschiedlichen Konfigurationsbereichen wurden die Möglichkeiten zu Anpassung einzelner Funktionen erweitert.

Z.B.:

- Kontaktherkunft,
- Vertriebsaktionen,
- Grundkonfiguration,
- Buchhaltung, ...

Kontokorrent

Für Anbieter von Zinsprodukten, Beteiligungen oder Fonds wurden die Kontoführungsmöglichkeiten pro Vertrag erweitert und ausgebaut.

Unter anderem sind folgende Funktionen jetzt möglich:


- Ultimo (31.12.) oder nachschüssige Verzinsung
- Kontoauszüge PDF
- Zahlungen im Batch
- Zinsberechnungsvorschau

Kontokorrent						
15-15		Kontodetails PDF-Anschreiben PDF-Kontoauszug			<input type="button" value="Neue Buchung"/> <input type="button" value="Neues Konto"/>	
Datum	Wertstellung	Art	Buchungshinweis	Betrag (€)	Saldo (€)	Aktionen
10-04-2013	01-07-2015	Zinsen	Zinsgutschrift (7-2015)	179,97	3.452,27	stornieren
10-04-2013	01-07-2014	Zinsen	Zinsgutschrift (7-2014)	170,59	3.272,29	stornieren
10-04-2013	01-07-2013	Zinsen	Zinsgutschrift (7-2013)	161,70	3.101,70	stornieren
10-04-2013	01-07-2012	Einbuchung	Automatische Einbuchung bei Anlage: Agio	-60,00	2.940,00	stornieren
10-04-2013	01-07-2012	Einbuchung	Automatische Einbuchung bei Anlage: Zeichnungssumme	3.000,00	3.000,00	stornieren

© 2004 FK-Software GmbH - Version 2.0

Buchungen

Anzahl Buchungen: 1

Bewertungsdatum (Valuta): 01-07-2015  > [Einzahlungsliste](#)

Konten: 15-15 Test, Test

Monat: 6 < 7 > 8 - 2015

alle	Konto/Inhaber	Parameter	Buchungsbeträge 2015
<input type="checkbox"/>	15-15 Test, Test 01.07.2012-01.07.2015 Laufzeit: 3 Jahr(e) Zinszahlungsmonat (Periode: 01-07-2014 - 01-07-2015)! Vertrag läuft dieses Jahr aus!	Tarif: NPL12 Einz.betrag: 3000 € Darlehensbetrag: 2940 € Gewähr.datum: 01-07-2012 Monatl. Einz.betrag: 0 € Zinssatz: 5.5 % Zinsperiode: jährlich Einzahl.datum: 01-07-2012 Agio: 60 €	179,97 € ▶ Zinsbeträge Saldo 2014: 3101.7 Monate --> 12 / Zinsbetrag: 170,59 Betrag 170.5935 € (01-07-2014): Monate --> 12 / Zinsbetrag: 9,38


Buchungen (1)

Einzahlungen

Ansicht: Einzahlung Kontenbeleg

alle

ohne abgelaufene Verträge

Bewertungsdatum bis: 03-04-2013  > [Buchungen](#)

Betrag	Konto/Inhaber	Tarif/Beginn/Ende	Buchungstext
€	9-8 Bauer, Stefan	NPL12 19-07-2012 01-07-2030	<input type="text"/> <div style="border: 1px solid black; padding: 2px;"> monatl. Einbuchung monatl. Einbuchung Einbuchung (Einmalzahlung) Auszahlung Rückbuchung </div>
€	11-10 Bauer 2, Test	NPL12 19-07-2012 01-07-2030	<input type="text"/>
€	10-9 Fritz, Dieter Georg	NPL12 14-09-2012 01-09-2015	<input type="text"/> monatl. Einbuchung

**Kontoauszug 2015 -
Kundennummer: F201302-1**

Sehr geehrter Herr Test Test,

weiter unten finden Sie die Buchungen zu Ihrem Vertrag . Bitte kontrollieren Sie die Buchungen und kontaktieren Sie uns, falls Sie Fragen dazu haben.

Wertstellung		Lastschrift	Gutschrift
01.07.2012	Automatische Einbuchung bei Anlage: Zeichnungssumme		+3000.00
01.07.2012	Automatische Einbuchung bei Anlage: Agio	-60.00	
01.07.2013	Zinsgutschrift (7-2013)		+161.70
01.07.2014	Zinsgutschrift (7-2014)		+170.59
01.07.2015	Zinsgutschrift (7-2015)		+179.97
		Saldo	+ 3452.27

Büroverwaltung und Bürokostenzuschuss

Die Zuordnung der Mitarbeiter zu Büros und die Definition eines entsprechenden Bürokostenzuschusses kann mit der neuen Version ohne weitere Anpassungen hinzu konfiguriert werden.


Genauere Informationen erhalten sie direkt bei FKS

Export in Buchhaltungssoftware, vor-/nachgelagerte Unternehmensprozesse

-Zahlreiche neue Schnittstellen zu SAP (Stammdatenübergabe, Debitoren, Buchungen...)

Baufinanzierung

- Neues Modul für Baufinanzierung
- Schnittstellen zu Hypoport, Baufi24....



Kunde/Kontakt	Mustermann, Tom		A-19552		
Darlehensstatus	Vertrag zustande gekommen				
Eingangsdatum	23-04-2013 ▶				
Vertragsdatum	01-04-2013				
Provisionsabrechnung	Eingabe über Antrags eingabe	freigegeben	▶ komplett sperren		
Abschlußprovision	automatisch	▶ manuell			
		▶ AP buchen			
BP	freigegeben (monatlich)	▶ für BP sperren			
Bezahlt bis	--	▶ Periode ändern			
Vermittler	Baufi Muster GmbH (Muster, Michael)				
Gesellschaft/Bank	DSL Bank				
Sparte	Baufinanzierung				
Darlehensnehmer	Mustermann, Tom	Vertragsnummer	4711		
Zahlungsweise	monatlich	Zahlungsart	Lastschrift		
Laufzeit	11 Jahre				
Antragsdatum	01-04-2013	Darlehensbeginn	01-04-2013		
Zinsbindungsende	01-04-2024				
Kontoinhaber		Bank			
Bankleitzahl		Kontonummer			
▶ Vertrag bearbeiten					
▶ neues Darlehen eintragen					
Darlehensbezeichnung	Darlehenssumme Prov.Satz	Darlehensart Rate	Zinssatz Zinsbindung	Tilgungssatz Sondertilgung	
Annuitätdarlehen-Makler AP Formel angelegt	1000000.00 € 100 %	Variabel 950.00 €	0 % 10 Jahre	0 % 0 %	▶ Darl. bearbeiten ▶ Darl. stornieren ▶ Darl. löschen ▶ Historie

Details Baufinanzierung [ausblenden](#)

Objektarten

Objektart: Nutzungsart:

Objektstrasse:

Objekt-PLZ/Ort:

Objektwert: €

Sonstiges

Bemerkungen:

Manuelle Erstellung von Rechnungsdokumenten im Guthabenkonto

Die Erstellung von Rechnungsdokumenten zu manuellen Buchungen ist im Bereich des Guthabenkontos möglich.

[weiter Monate](#)

Max Mustermann: Kontenbewegungen für den Monat 04/2013 (2)

Der aktuelle Kontostand: 1.880,34 €

Datum	Zeit	Buchungstext	Betrag netto	Betrag brutto	Kontostand netto	Kontostand brutto	
2013-04-11	16:53	Einzahlung durch Überweisung	840,34 €	1.000,00 €	1.880,34 €	2.237,60 €	Rechnung erstellen
2013-04-03	17:44	Gutschrift für anerkannte Reklamation zu IDS Grunwald, Jörg	130,00 €	154,70 €	1.040,00 €	1.237,60 €	

Neue Buchung für Max Mustermann

Buchungstext:

Buchungsbetrag netto: €

Buchungsbetrag brutto: €

Abbildung 17

Durch diese Funktion wird automatisch eine neue Rechnungsnummer generiert, das Rechnungsdokument erstellt und zum Abnehmer gespeichert.

Max Mustermann: Rechnungserstellung

Rechnungsdatum:

Rechnungsnummer: 1_341_20130411_170323_0

Datum / Uhrzeit: 11.04.2013 / 17:03:23 Uhr

Buchungstext: Einzahlung durch Überweisung

Betrag netto: 840,34 €

Gesetzliche Mehrwertsteuer (19 %): 159,66 €

Betrag brutto: 1.000,00 €

Abbildung 18

Max Mustermann: Kontenbewegungen für den Monat 04/2013 (2)							
Der aktuelle Kontostand: 1.880,34 €							
Datum	Zeit	Buchungstext	Betrag netto	Betrag brutto	Kontostand netto	Kontostand brutto	
2013-04-11	16:53	Einzahlung durch Überweisung	840,34 €	1.000,00 €	1.880,34 €	2.237,60 €	 1_341_20130411_170732_0.pdf Rechnung erstellen
2013-04-03	17:44	Gutschrift für anerkannte Reklamation zu IDS Grunwald, Jörg	130,00 €	154,70 €	1.040,00 €	1.237,60 €	

Neue Buchung für Max Mustermann	
Buchungstext:	<input type="text"/>
Buchungsbetrag netto:	<input type="text"/> €
Buchungsbetrag brutto:	<input type="text"/> €
<input type="button" value="Buchung anlegen"/>	

Abbildung 20

Abweichende E-Mailanschriften für die Empfänger von Leadlieferungen und/oder Reklamationen

Im Bereich der Leadbestellungen können Sie abweichende Emailanschriften für den Versand von Leadrechnungen oder Reklamationsinformationen einpflegen.

Kaufpreislimit wöchentlich:	<input type="text" value="0,00"/> €
Abweichende Rechnungsanschrift:	<input type="text"/>
Abweichende EMailanschrift für Reklamationen:	<input type="text"/>
Versand der Leadlieferung mit XML-Daten im Anhang der E-Mail:	<input type="button" value="Ja"/> ▼
Versand der Leadlieferung zum Import in Piavasoft:	<input type="button" value="Nein"/> ▼
Weiterverarbeitung von Leads nach der Auslieferung:	<input type="button" value="Keinen Kunden anlegen"/> ▼
<input type="button" value="Angaben übernehmen"/>	

Abbildung 21

Konfiguration zur Infoscore- Schnittstelle

Über diese Funktion könne Sie die Berechtigungen zur Infoscore- Schnittstelle auf Rollenebene definieren:

Infoscore- Konfiguration	
Die Infoscoreschnittstelle ist derzeit aktiviert! Infoscore deaktivieren	
Infoscore- Zugangsdaten	
URL zur Einlieferung:	<input type="text" value="https://customer.icd-connect.de/lcdiXmlHttpReceiver/xml_receiver"/>
Kennziffer:	<input type="text" value="0815"/>
Sammelpasswort:	<input type="text" value="4711"/>
Infoscore- Berechtigungen	
User:	<input type="text" value="Keine Berechtigung"/>
Gruppenadmin:	<input type="text" value="Keine Berechtigung"/>
Innendienst:	<input type="text" value="Keine Berechtigung"/>
Innendienst mit Prov. Abrechnung:	<input type="text" value="Keine Berechtigung"/>
Superadmin:	<input type="text" value="Berechtigung zum Lesen und Erstellen von Infoscore-Abfragen"/>
CC Agent:	<input type="text" value="Keine Berechtigung"/>
CC Admin:	<input type="text" value="Keine Berechtigung"/>
Datensatzadmin:	<input type="text" value="Keine Berechtigung"/>
Personal:	<input type="text" value="Keine Berechtigung"/>
Extern (Vertriebsaktion):	<input type="text" value="Keine Berechtigung"/>
<input type="button" value="Angaben übernehmen"/>	

Abbildung 22

Zudem kann man im Leadmanagement festlegen, wessen Lieferungen automatisch bei der Einlieferung in den Vertriebsmanager auf Bonität geprüft werden und welche nicht:

Leadtyp	Reklamationsfrist	Infocore	
Callcenter ▼	14 Tage ab	Leadlieferung ▼	Bei Import automatisch abfragen ▼ OK
Callcenter ▼	60 Tage ab	Leadlieferung ▼	Bei Import nicht automatisch abfragen ▼ OK
Callcenter ▼	14 Tage ab	Leadlieferung ▼	Bei Import nicht automatisch abfragen ▼ OK
Callcenter ▼	14 Tage ab	Leadlieferung ▼	Bei Import nicht automatisch abfragen ▼ OK
Callcenter ▼	14 Tage ab	Leadlieferung ▼	Bei Import nicht automatisch abfragen ▼ OK
Internet ▼	14 Tage ab	Leadlieferung ▼	Bei Import nicht automatisch abfragen ▼ OK
Callcenter ▼	14 Tage ab	Leadlieferung ▼	Bei Import nicht automatisch abfragen ▼ OK
Callcenter ▼	14 Tage ab	Leadlieferung ▼	Bei Import nicht automatisch abfragen ▼ OK

Abbildung 23