

# GENOPACE

Erfolgreich mit BaufiSmart

Handbuch für Administrator:innen

Stand: 03/2022

Liebe Anwenderin, lieber Anwender,

herzlich willkommen im Administrationsbereich von BaufiSmart!

Mit diesem Handbuch möchten wir euch bei euren ersten Schritten als Administrator:innen in BaufiSmart begleiten und unterstützen.

Nicht jeder Schritt oder jede Maske kann dokumentiert werden. Vielmehr soll hier das Ziel verfolgt werden, eine übersichtsartige Darstellung zu skizzieren.

Wenn ihr Fragen habt, die in diesem Handbuch nicht beantwortet werden, ruft uns an oder schickt uns eine Mail an [kundenservice@genopace.de](mailto:kundenservice@genopace.de).

Wir wünschen euch viel Erfolg!

Euer GENOPACE-Team

# Inhaltsverzeichnis

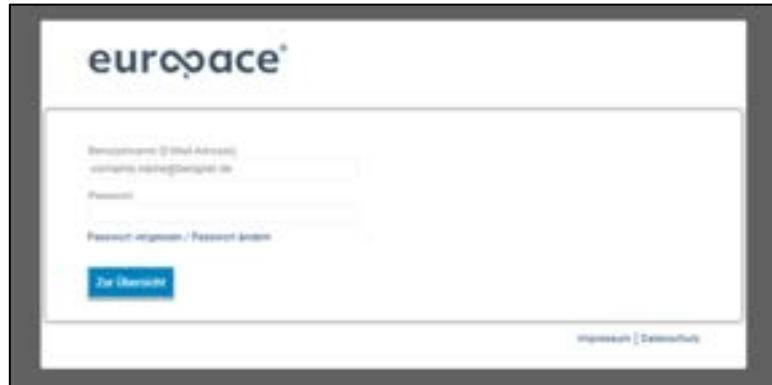
Wie erfolgt der Login? .....	5
Die Übersicht .....	6
Rechte im Abschnitt Partnermanagement.....	9
1.    Darf Einstellungen öffnen .....	9
2.    Darf BaufiSmart Einstellungen vornehmen.....	10
3.    Darf Organisationseinheiten anlegen.....	11
4.    Darf Einstellungen für Kreditsachbearbeitung vornehmen .....	12
Rechte im Abschnitt "BaufiSmart" .....	13
1.    "Darf BaufiSmart nutzen".....	13
2.    "Darf folgende Vorgänge bearbeiten:" .....	14
3.    "Plakette darf:" .....	14
Zugriffs- und Einstellungsrechte .....	15
1.    Zugriffsrechte .....	15
2.    Zugriffsrechte für Produktanbieter .....	18
3.    Einstellungsrecht .....	18
WIKR.....	19
1.    Einstellen, ob ein:e Nutzer:in die Ergebnisliste nutzen darf .....	19
2.    Eintragen der Erlaubnis gemäß § 34i GewO oder KWG .....	21
3.    Welche Werte werden vererbt? .....	22
Plattformdokumente .....	23
Außenauftritt .....	24

<b>DSGVO-Datenschutzhinweise .....</b>	<b>26</b>
1. Wie kann ich meine Datenschutzhinweise pflegen? .....	26
2. Wie kann ich die Datenschutzhinweise in BaufiSmart abrufen? .....	28
3. Wie erinnert mich BaufiSmart an die Aufklärungspflicht? .....	29
<b>Dokumentenbibliothek .....</b>	<b>30</b>
1. Voreinstellung Angebotsannahme .....	31
2. Linksammlung (Kopfleiste) .....	32
2.1 Nutzung .....	33
2.2 Einstellung .....	33
<b>Personenanlage .....</b>	<b>34</b>
1. Darf Einstellungen für die Kreditsachbearbeitung vornehmen .....	34
2. BaufiSmart .....	36
3. Zugriffsrechte .....	38
4. Fallbeispiel Zugriffsrechte .....	39
<b>Handel .....</b>	<b>41</b>
1. Angebote vermitteln durch .....	41
2. Angebote erhalten von .....	42
3. Partnerkennzeichen .....	42
<b>Provision .....</b>	<b>44</b>
1. Provisionsabrechnung .....	44
2. Provision für eigenes Geschäft .....	45
3. Overhead für Geschäft von Dritten .....	48
4. Anlegen von Abweichungen .....	62

<b>Reporting .....</b>	<b>65</b>
<b>1. Voraussetzungen und Umfang der Reports .....</b>	<b>66</b>
<b>2. Reporting „Rohdaten“ – Daten zu den Vorgängen .....</b>	<b>66</b>
<b>3. Reporting „Partner Report“ – Daten zu den Vertriebseinheiten .....</b>	<b>67</b>
<b>E-Mail-Benachrichtigungen .....</b>	<b>68</b>
<b>Support .....</b>	<b>72</b>
<b>Online-Hilfe 24/7 .....</b>	<b>73</b>

## Wie erfolgt der Login?

1. Meldet euch mit eurem persönlichen Zugangsdaten auf [www.europace2.de](http://www.europace2.de) an.



The screenshot shows the login page of the europace system. At the top left is the 'europace' logo. Below it, there is a form with two input fields: 'Benutzername (E-Mail-Adresse)' with the placeholder 'username.koch@europace2.de' and 'Passwort'. Below the password field is a link 'Passwort vergessen / Passwort ändern'. At the bottom left of the form is a blue button labeled 'Zur Übersicht'. At the bottom right of the page, there are links for 'Hilfe' and 'Datenschutz'.

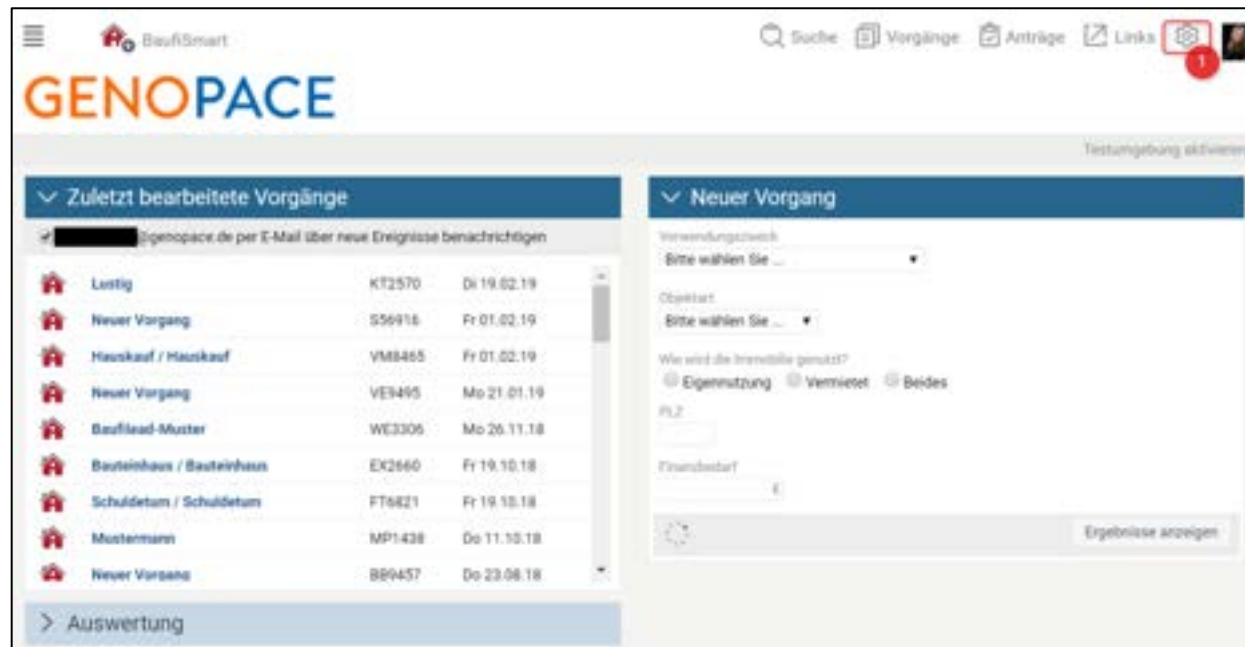
2. Der Benutzername ist immer eine Mailadresse. Sollten ihr euer Passwort nicht mehr kennen, nutzt bitte die Funktion „Passwort vergessen“. Ihr erhaltet anschließend eine E-Mail mit einem Link zur Passwortänderung.



This screenshot is identical to the one above, but with red rectangular boxes highlighting the 'Benutzername (E-Mail-Adresse)' input field and the 'Passwort' input field. The 'Passwort vergessen / Passwort ändern' link is also highlighted with a red box.

# Die Übersicht

1. Nach dem Login gelangt ihr in die Übersicht. Hier habt ihr Zugriff auf alle euch zur Verfügung stehenden Bereiche in BaufiSmart.
2. In diesem Handbuch befassen wir uns **ausschließlich** mit den Einstellungen. Mit einem Klick auf das rot markierte Zahnrad (oben rechts) gelangt ihr in das Partnermanagement von BaufiSmart.



## Einführung und Überblick

Die Kernfunktionalität des Partnermanagements ist die Abbildung und Konfiguration kleiner und großer Organisationen. Dazu stellt das Partnermanagement auf der linken Seite in einem Baum die Gesamtheit der für Anwender:innen sichtbaren Personen und Organisationen dar.

Zusammenfassung:

- Abbildung von Organisationshierarchien mit beliebiger Mischung von natürlichen Personen und organisatorischen Einheiten
- Direkter Zugriff auf alle administrierbaren Personen und Organisationen
- Vererbung von Konfigurationseinstellungen auf untergeordnete Plaketten
- Jederzeitige und einfache Verschiebung einzelner Organisationseinheiten oder ganzer Hierarchien



## Rechte und Rollen

BaufiSmart bietet ein umfangreiches Rechte- und Rollenkonzept, mit dem Mitarbeiter:innen einzelne Funktionen und Informationen in BaufiSmart zugänglich gemacht werden bzw. die Nutzung eingeschränkt werden kann. Hierbei ist eine individuelle Abstimmung auf die jeweilige Qualifikation und Verantwortung möglich.

**WICHTIG:** Solltet ihr versuchen, eure eigene Plakette zu administrieren, werdet ihr **NICHT** alle Rechte sehen, die hier beschrieben werden. Wir haben diese Funktion bewusst eingeschränkt, damit ihr euch nicht selbst versehentlich wichtige Rechte entzieht. Um den vollen Rechteumfang administrieren zu können, müsst ihr eine andere Plakette als eure eigene auswählen.

Im Reiter "Rechte" gibt es mehrere Abschnitte, sogenannte "Toggle Panels", die sich durch Drücken der Überschrift auf- oder zuklappen lassen. Die einzelnen Abschnitte heißen:

- Partnermanagement
- BaufiSmart
- Dritte, die Zugriff auf ... haben
- ... hat Zugriff auf
- Einstellungsrechte vergeben an
- Einstellungsrechte erhalten von

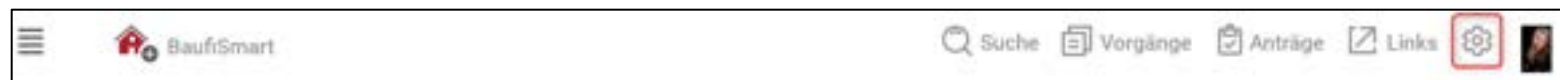
## Rechte im Abschnitt Partnermanagement



### 1. Darf Einstellungen öffnen

Wenn eine Plakette das Recht "Darf Einstellungen öffnen" besitzt, erscheint das "Zahnrad"-Symbol oben rechts in der Kopfleiste von EUROPACE. Über dieses "Zahnrad"-Symbol könnt ihr das Partnermanagement aufrufen.

Mit diesem Recht könnt ihr sämtliche Einstellungen bei Organisationseinheiten vornehmen, auf die ihr selbst Zugriff haben.



## 2. Darf BaufiSmart Einstellungen vornehmen

Besitzt eine Plakette dieses Recht, sieht diese die Rechte unter dem Abschnitt "BaufiSmart" und kann diese vergeben. Besitzt die Plakette das Recht nicht, ist der Abschnitt "BaufiSmart" auf dem Rechte-Reiter verborgen.



The screenshot shows a settings panel titled "BaufiSmart" with a dropdown arrow. The panel contains several sections of permissions, each with radio button options:

- ☒ Darf BaufiSmart nutzen
- ☒ Darf BaufiSmart-Vorgänge über die Europace-Oberfläche anlegen
- Darf folgende Vorgänge bearbeiten:
  - ☐ Echtes Geschäft und Testvorgänge
  - ☒ Testvorgänge
- Fern Testaccount Jurischka darf:
  - ☒ BaufiSmart vollständig inkl. Finanzierungsvorschläge benutzen
  - ☐ in BaufiSmart arbeiten aber keine Finanzierungsvorschläge ermitteln und aushändigen
- Darf SCHUFA-Auskunft einholen:
  - ☒ Ja
  - ☐ Nein
- Grundbuch- und Geodaten bestellen:
  - ☐ Ja (geerd)
  - ☐ Nein
- Darf BaufiSmart Vorgänge und alle damit verknüpften Daten löschen:
  - ☐ Ja
  - ☒ Nein
- Darf Kreditbeschluss erzeugen:
  - ☐ Ja
  - ☒ Nein

### 3. Darf Organisationseinheiten anlegen

Besitzt eine Plakette das Recht "Darf Organisationseinheiten anlegen", kann diese Plakette im Partnermanagement andere Organisations- oder Personenplaketten anlegen. Das erkennt ihr daran, dass andere Plaketten im Partnermanagement ein "+"-Symbol haben.



Über das "+" (1) wird ein Menü mit 2 Links aufgerufen (2).  
Dort könnt ihr wählen, ob ihr eine Person oder eine Organisation anlegen möchtet.

#### 4. Darf Einstellungen für Kreditsachbearbeitung vornehmen

Das Recht "Darf Einstellungen für Kreditsachbearbeitung vornehmen" bezieht sich auf Rechte, die im Reiter "Personendaten" vergeben werden können (siehe Screenshot). Die Rechte sind unsichtbar, wenn eine Plakette das Recht "Darf Einstellungen für Kreditsachbearbeitung vornehmen" nicht hat.

Max Muster Akteur · Betroffener

Personendaten   Vorlagen   Provision   Rechte   Handel   Informationen

Person ist Mitarbeiter eines Kreditinstitutes

☒ Ja (geerbt)   ☐ Nein

☐ Ist Kreditsachbearbeiter (erhält damit Zugriff auf Anträge und auf die Antragsübersicht)

☐ Die letzte E-Mail war nicht zustellbar.

## Rechte im Abschnitt "BaufiSmart"

Nicht alle Anwender:innen können und sollen Zugriff auf den gesamten Funktionsumfang von EUROPACE 2 haben. Über das Herstellen von Beziehungen zwischen Organisationseinheiten und die Vergabe bzw. den Entzug von expliziten Rechten könnt ihr im Partnermanagement steuern, worauf einzelne Anwender:innen zugreifen können.



The screenshot shows a settings panel titled 'BaufiSmart' with a dropdown arrow. It contains several checkboxes and radio buttons for user permissions:

- ☒ Darf BaufiSmart nutzen
- ☒ Darf BaufiSmart-Vorgänge über die Europace-Oberfläche anlegen
- Darf folgende Vorgänge bearbeiten:
  - ☒ Echtgeschäft und Testvorgänge
  - ☐ Testvorgänge
- Max Muster darf:
  - ☒ BaufiSmart vollständig inkl. Finanzierungsvorschläge benutzen
  - ☐ in BaufiSmart arbeiten aber keine Finanzierungsvorschläge ermitteln und aushändigen

### 1. "Darf BaufiSmart nutzen"

Ist der Haken bei der Option "Darf BaufiSmart nutzen" aktiviert, kann die Plakette BaufiSmart voll umfänglich nutzen. Ihr könnt einen neuen Vorgang in BaufiSmart erstellen, indem ihr auf das BaufiSmart Symbol klickt oder indem ihr im Übersichtsmenü den Schnellstarter benutzt.

## 2. "Darf folgende Vorgänge bearbeiten:"

Die Option "Echtgeschäft und Testvorgänge" bezieht sich darauf, dass die Plakette sowohl in der Echt- als auch in der Testumgebung Vorgänge bearbeiten darf. Die Option "Testvorgänge" lässt eine Bearbeitung nur in der Testumgebung zu. Es kann kein Echtgeschäft abgeschlossen werden.

Um Einstellungen im Bereich BaufiSmart vorzunehmen, muss das Recht "Darf BaufiSmart Einstellungen vornehmen" vergeben werden.

## 3. "Plakette darf:"

- "BaufiSmart vollständig inkl. Finanzierungsvorschläge benutzen":  
Die Plakette ist berechtigt, mit der Ergebnisliste zu arbeiten und dort Finanzierungsvorschläge zu ermitteln und auszuhändigen. Die Funktion wurde nach der Wohnimmobilienkreditrichtlinie (WIKR) implementiert, in der die Vorschriften zur Vermittlung von Baufinanzierungen verschärft wurden. Hier steht insbesondere die fachliche Eignung des Vermittlers im Mittelpunkt. Nur Vermittler mit Gewerbeschein nach §34i GewO sind zur Vermittlung von Baufinanzierungen berechtigt und können BaufiSmart voll umfänglich nutzen.
- "in BaufiSmart arbeiten, aber keine Finanzierungsvorschläge ermitteln und aushändigen":  
Diese Funktion kann aktiviert werden, wenn Personen nicht die fachliche Eignung zur Vermittlung Baufinanzierungen gemäß WIKR erfüllen, aber trotzdem BaufiSmart zur Erfassung von Antragsdaten nutzen dürfen. Plaketten, bei denen diese Option aktiviert ist, können nicht mit der Ergebnisliste arbeiten und auch keinen Finanzierungsvorschläge aushändigen.
- Darf SCHUFA-Auskunft einholen:

Folgende Voraussetzungen müssen gegeben sein, damit die Aktivierung dieser Funktion dazu führt, dass der Vertrieb eine Schufa-Auskunft einholen kann:

- Das Paket SCHUFA-Schnittstelle muss gebucht sein
- Die bankspezifischen Schufa-Zugangsdaten müssen bei GENOPACE hinterlegt worden sein

# Zugriffs- und Einstellungsrechte

Die Zugriffs- und Einstellungsrechte sind das zentrale Steuerungsinstrumente, um zu bestimmen

1. welche Vorgänge eine Plakette sehen kann (Zugriffsrechte) oder
2. welche Plaketten im Partnermanagement von dieser Plakette administriert werden dürfen (Einstellungsrechte).

Allgemein gilt:

Zugriffsrechte haben immer etwas mit dem Vorgang zu tun. Einstellungsrechte sind relevant für das Partnermanagement.

## 1. Zugriffsrechte

Grundsätzlich hat jede Plakette Zugriffsrechte auf sich selbst und auf alle Plaketten, die unter ihr angeordnet sind. Das Zugriffsrecht gibt der Plakette die Möglichkeit,

- auf alle Vorgänge zuzugreifen, in denen die Einheiten Kundenbetreuer:innen sind (z.B. Bearbeitung übernehmen)
- die Bearbeitung an die Einheiten zu übergeben, für die die Plakette Zugriffsrechte hat
- die Personen als Kundenbetreuer von Vorgängen festzulegen, für die die Plakette Zugriffsrechte hat

Das Sichtrecht auf einen Vorgang hängt dabei immer am Kundenbetreuer.



In der Darstellung im Partnermanagement gibt es zwei Sichten auf die Zugriffsrechte, eine aktive und eine passive Sicht.

Bei der aktiven Sicht „Max Mustermann hat Zugriff auf“ wird die Plakette als Subjekt geführt. Das bedeutet, dass diese Plakette ein Zugriffsrecht auf eine andere Plakette besitzt.



In der passiven Sicht „Dritte, die Zugriff auf Max Mustermann haben“ wird die Plakette als Objekt geführt. In dieser Ansicht sieht man, ob eine andere Plakette Zugriffsrecht auf die betroffene Plakette – in unserem Beispiel: Max Mustermann - hat. Im Screenshot sieht man, dass eine Dritte Plakette Zugriff auf Max Muster (und alle eventuellen Unterplaketten von Max Muster) hat.



## **2. Zugriffsrechte für Produktanbieter**

Kreditsachbearbeiter:innen eines Produktanbieters können nur die Anträge in der Antragsübersicht sehen, bei denen sie als Kreditsachbearbeiter:in zugeschlüsselt wurden. Ebenfalls sehen können sie Anträge von Dritten, auf die sie Zugriffsrechte erhalten haben. In der Antragsübersicht kann ein:e Kreditsachbearbeiter:in eine:n andere:n Kreditsachbearbeiter:in für eine Anfrage oder einen Antrag festlegen. Die Auswahl, an welche Kreditsachbearbeiter:in übergeben werden kann, richtet sich nach dem jeweiligen Zugriffsrecht.

## **3. Einstellungsrecht**

Hat eine Plakette Einstellungsrechte für eine andere Plakette, darf sie für diese Plakette und alle Unterplaketten die Einstellungen im Partnermanagement vornehmen.

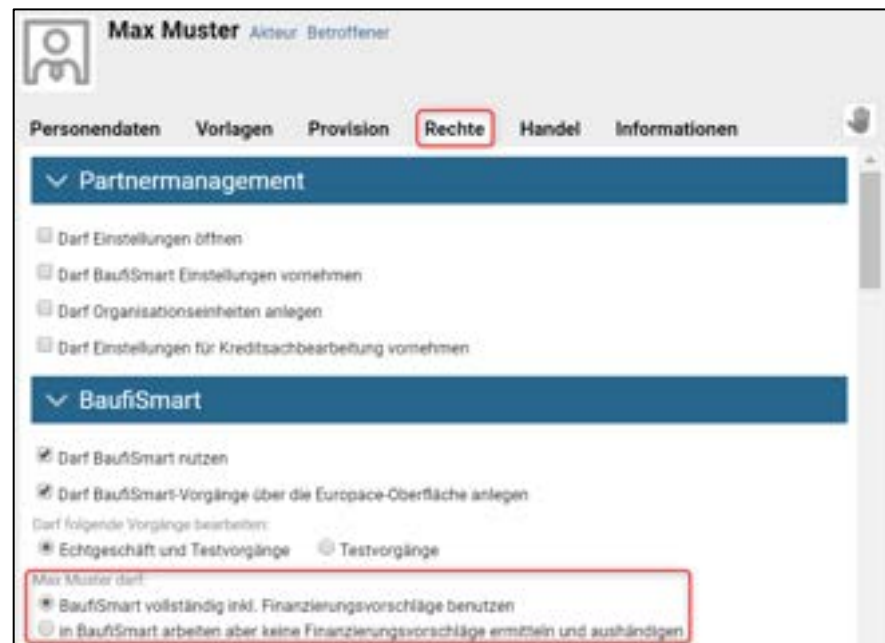
Die Plakette kann nur die Rechte administrieren, die sie auch selbst besitzt. Beispiel: Die Plakette besitzt das Recht "Echtgeschäft und Testvorgänge". Dann kann sie dieses Recht auch an andere Plaketten weitergeben. Besitzt sie das Recht "Echtvorgänge" nicht, kann sie dieses Recht auch nicht an andere Plaketten weitergeben.

# WIKR

## 1. Einstellen, ob ein:e Nutzer:in die Ergebnisliste nutzen darf

In der Rechteverwaltung im Partnermanagement kann festgelegt werden, ob Nutzer:innen mit der Ergebnisliste in BaufiSmart arbeiten dürfen oder nicht. Dadurch kann einzelnen Nutzer:innen die Möglichkeit deaktiviert werden, Kundenberatungen durchzuführen.

Wird für den Nutzenden eingestellt, dass er mit der Ergebnisliste arbeiten darf, sollten auch in seinen Personendaten im Partnermanagement eingetragen werden, ob er entweder dem KWG unterliegt oder Registrierungsdaten gemäß § 34i GewO besitzt. → Siehe nächster Schritt: Eintragen der Erlaubnis gemäß § 34i GewO oder KWG.



Damit ein:e Administrator:in diese Einstellungen für eine:n Nutzer:in vornehmen kann, muss sie oder er das Recht haben, im Bereich BaufiSmart Einstellungen vornehmen zu dürfen:



## 2. Eintragen der Erlaubnis gemäß § 34i GewO oder KWG

Wenn für eine:n Nutzer:in die Ergebnisliste in BaufiSmart verfügbar ist, sollten auch in die Personendaten im Partnermanagement eingetragen werden:

- die Registrierungsdaten gemäß § 34i GewO oder
- ob sie oder dem KWG unterliegt, also Mitarbeiter:in eines Kreditinstituts ist

**Max Muster** [Analog](#) [Getroffen](#)

**Personendaten** Vorlagen Provision Rechte Handel Informationen

Name: Max  
 Geburtsdatum: 19.12.1978  
 Beruf: Bankmitarbeiter

Person ist Mitarbeiter eines Kreditinstituts ☒ Ja (ja/nein) ☐ Nein

☐ Ist Kreditinstitutsmitarbeiter (ermöglicht damit Zugriff auf Anträge und auf die Antragsübersicht)  
☐ Die letzte E-Mail war nicht zustellbar

**Angaben des Vermittlers zur Vorvertraglichen Information**

Beschreibung der Vermittlungstätigkeit:

Registrierungsnummer:   
 Aufsuchende:

Für Nutzer, die Mitglieder eines Kreditinstituts sind, also dem KWG unterliegen (Bankmitarbeiter)

Für Nutzer, die Registrierungsdaten gemäß § 34i GewO besitzen (Vermittler)

### **3. Welche Werte werden vererbt?**

- Das Recht zur Nutzung der Ergebnisliste ist individuell für jede:n Nutzer:in und wird nicht vererbt.
- Die Registrierungsdaten in den Organisations- und Personendaten werden vererbt.
- Die Einstellung, ob ein:e Nutzer:in dem KWG unterliegt, wird vererbt. Diese Einstellung hat eine höhere Priorität als ggf. vererbte Registrierungsdaten.

## Plattformdokumente

Bei Anlage des Produktes sind die vorvertraglichen Informationen noch nicht individualisiert.

Das entsprechende Feld im Reiter Vorlagen unter der Rubrik Plattformdokumente muss vom Produktgeber gepflegt werden.

The screenshot shows the 'Vorlagen' (Templates) tab in the BaufiSmart system. The 'Plattformdokumente' (Platform Documents) section is expanded, showing the 'BaufiSmart: Vorvertragliche Erläuterungen zum Darlehensantrag' (BaufiSmart: Pre-contractual explanations for the loan application) template. The 'Geerbte Formulierung' (Inherited formulation) radio button is selected. The 'Dateiname des vorvertraglichen Dokuments' (Filename of the pre-contractual document) is 'VVS-Muster für Bank'. The 'Text zur Kundeninformation bzw. vorvertragliche Information (VVI)' (Text for customer information or pre-contractual information (VVI)) is displayed in a text area, showing the text: '# Vorvertragliche Information für Darlehensvermittlung und Beratung – Immobilien-Verbraucherdarlehensverträge', '„Testbank 11', 'Teststr. 12311', '10179 Berlin,', and 'Eintragung im „(Genossenschafts-)Register (Antragsricht/Registernr.): Registernummer angeben,'. The 'Vorschau' (Preview) and 'Formatierungshilfe' (Formatting help) buttons are visible at the bottom right.



# Außenauftritt

Eine der wichtigsten Funktionen in BaufiSmart sind das Aushändigen von Angeboten sowie die Generierung von Anschreiben an Kund:innen in einer professionellen und konsistenten Form. Dazu werden Dokumente und eMails erzeugt, die über individuelle Kopf- und Fußzeilen verfügen können. In „Neue Funktion – Außenaufttritt konfigurieren“ erläutern wir, wie ein Vertrieb im Partnermanagement individuelle Briefköpfe etc. konfigurieren kann.

**GENOPACE**

GENOPACE GmbH – Klosterstraße 73 – 10117 Berlin  
Frau Julia Muster  
Herrn Mark Muster  
Klosterstr. 73  
10117 Berlin

**Ihre Ansprechpartnerin**  
Frau Jennifer Hall  
Tel: 030 6288 2384  
Fax: 030 6288 2385  
jennifer.hall@genopace.de  
www.genopace.de

**Unsere Anschrift**  
GENOPACE GmbH  
Klosterstraße 73  
10117 Berlin

**Stempel**  
GENOPACE GmbH  
Klosterstraße 73  
10117 Berlin

**Ihre Finanzierungsanfrage**

Sehr geehrte Frau Muster, sehr geehrter Herr Muster,

den nachfolgenden Finanzierungsvorschlag habe ich für Sie zusammengestellt. Schauen Sie sich die Unterlagen bitte in Ruhe an.

Die Immobilienfinanzierung soll passend auf Ihre Wünsche zugeschnitten sein. Daher begleite ich Sie, bis die Finanzierung auf Ihre Bedürfnisse abgestimmt ist. Wenn Sie sich für eine Finanzierung entscheiden haben, leite ich alles Weitere für Sie in die Wege.

**Ihre Unterlagen sind geschützt.**  
Zum Öffnen nutzen Sie bitte die PIN: **MU2438**

**UNSER FINANZIERUNGSVORSCHLAG**

Finanzierungsvorschlag 1

VB Musterbank und weitere			
0,105 % / 0,105 %	100.000 €	10 Jahre	853,09 €
(all-in-Kosten)	Kreditsumme	Zinsbindung	Mo. Rate

\*Wichtiges gesetzliches Grundrecht: Die Finanzierungsbank!

**Zugehörige Dokumente:**

- Darlehensvertrag Annuitätendarlehen 100000
- Datenschutzhinweise KfW
- Datenschutzhinweise VB-Musterbank
- KfW-Einwilligungserklärung

Insgesamt können vier Bilder bzw. Texte individuell gestaltet werden:

- Die Kopfzeile der ersten Seite aller Anschreiben
- Die Kopfzeile der Folgeseiten aller Anschreiben
- Die Kopfzeile alle E-Mails
- Ein Bereich für die Pflichtangaben bei geschäftlicher Korrespondenz

Im Partnermanagement können für jede Organisation und Person im Bereich der Organisations- bzw. Personendaten die entsprechenden Einstellungen vorgenommen werden.

Für die Bilder kann durch Klick auf den jeweiligen „Auswählen...“-Button ein Dialog zum Hochladen eines Bildes geöffnet werden. Die einzelnen Briefköpfe enthalten exakte Anforderungen an die Größe und den Dateityp der Bilder.

Die Fußzeile ist könnt ihr einfach durch einen Klick in den Textbereich aktivieren und dann individuell anpassen.

**VR Musterbank eG - Test Admin** Akteur Betroffener

Organisationsdaten **Vorlagen** Provision Rechte Handel Informationen

**Außenauftritt**

**Vertriebsmarke**  
Ersetzt die Firma als Absender in Anschreiben

Auswählen... Bitte wählen Sie ein Bild mit den genauen Maßen 710px in der Breite und 100px in der Höhe im Format jpg, png oder gif.

Vorschau

**Briefkopf Kundenanschriften**

Auswählen... Bitte wählen Sie ein Bild mit den genauen Maßen 710px in der Breite und 100px in der Höhe im Format jpg, png oder gif.

Vorschau

**Briefkopf Folgeseiten**

Auswählen... Bitte wählen Sie ein Bild mit den genauen Maßen 710px in der Breite und 100px in der Höhe im Format jpg, png oder gif.

Vorschau

**Briefkopf E-Mail**

Auswählen... Bitte wählen Sie ein Bild mit den genauen Maßen 600px in der Breite und 85px in der Höhe im Format jpg, png oder gif.

Vorschau

**Text Fußzeile**

# DSGVO-Datenschutzhinweise

In der Datenschutzgrundverordnung (DSGVO) vom 25.05.2018 ist geregelt, dass Verbraucher:innen in den Datenschutzhinweisen zum frühestmöglichen Zeitpunkt umfangreich über die entscheidenden Eckpunkte der Datenverarbeitung informiert werden.

Die Plattform stellt euch die Möglichkeit zur Verfügung, alle für einen Vorgang relevanten Datenschutzhinweise übersichtlich in einem Dokument zusammenzufassen.

- Fester Bestandteil der Datenschutzhinweise sind die Abschnitte des EUROPACE-Marktplatzes und der Auskunfteien.
- Diese können durch die Datenschutzhinweise der Vertriebsorganisation und Banken ergänzt werden, denn auch diese haben Datenschutzhinweise, die an Endkund:innen ausgehändigt werden müssen.
- Diese Datenschutzhinweise der Vertriebsorganisation und Banken können außerdem noch durch eigene Datenschutzhinweise des Vermittlers ergänzt werden.

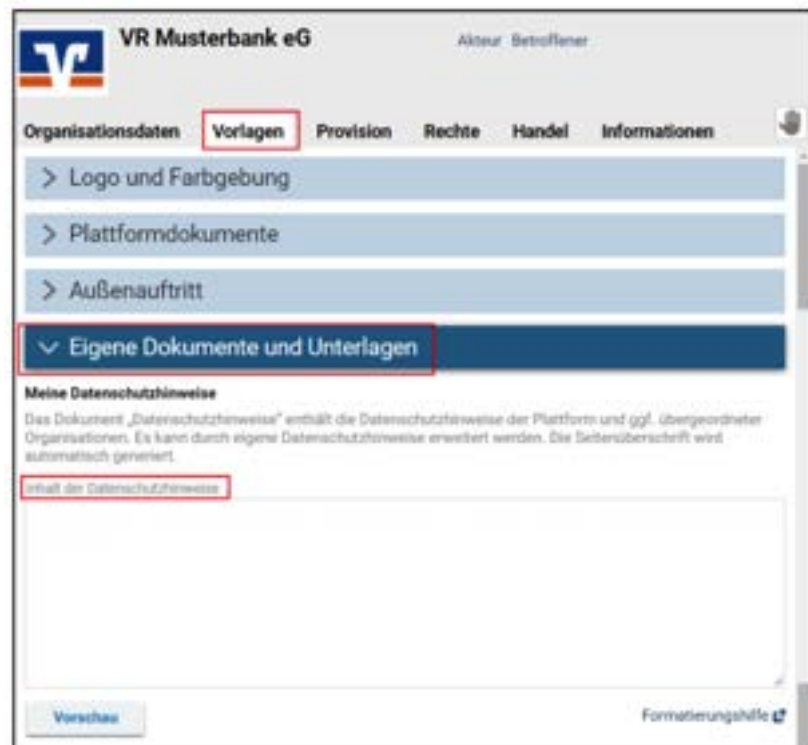
## 1. Wie kann ich meine Datenschutzhinweise pflegen?

Wenn ihr das Zahnrad-Icon in der Kopfleiste seht, habt ihr das Recht, auf das Partnermanagement zuzugreifen. Darüber könnt ihr die Datenschutzhinweise für alle Plaketten pflegen, für die ihr Einstellungsrechte haben.

*Hinweis: Datenschutzhinweise für eine juristische Person sollten in der Hauptplakette gepflegt werden, damit allen darunter liegenden Plaketten diese Information durch Vererbung ebenfalls zur Verfügung steht. Damit entfällt eine doppelte Pflege des Textes. Bitte administriert die Datenschutzhinweise direkt auf der Bank-Plakette.*

Bitte geht wie folgt vor:

1. Klickt auf das Zahnrad-Icon, um in das Partnermanagement zu gelangen. Wählt die Bankoberplakette eures Hauses aus.
2. Wählt im Reiter "Vorlagen" die Lasche "Eigene Dokumente und Unterlagen" aus.
3. Ladet im Bereich „Meine Datenschutzhinweise in der Dokumentenbibliothek“ eure eigenen Datenschutzhinweise als Worddokument hoch und nicht als pdf-Datei. Nur so könnt ihr euren Text mit der Formatierungshilfe passend formatieren.
4. Über den Button „Vorschau“ könnt ihr eure vorgenommen Änderungen im Livedokument prüfen.



## **2. Wie kann ich die Datenschutzhinweise in BaufiSmart abrufen?**

Ihr könnt eure Datenschutzhinweise über einen für euch spezifischen Link in BaufiSmart abrufen. Diesen Link könnt ihr beispielsweise in eurer E-Mail Signatur oder an anderen relevanten Stellen einbinden.

In BaufiSmart finden ihr die Links zu den Datenschutzhinweisen an drei Stellen:

- in der Kopfleiste unter Links (hier sind es die Datenschutzhinweise des eingeloggten Benutzers)
- in der Dokumentenlasche eines Vorgangs (hier sind es die Datenschutzhinweise des Kundenbetreuers)
- beim Auswählen bzw. Anfragen eines Vorgangs im Text zur Checkbox (hier sind es die Datenschutzhinweise des Kundenbetreuers)

Eure Kund:innen finden den Link zu euren Datenschutzhinweisen in der Mail, die beim Aushändigen eines Angebots verschickt wird.

### 3. Wie erinnert mich BaufiSmart an die Aufklärungspflicht?

Beim Öffnen eines neuen Vorgangs erinnert BaufiSmart Vermittler an die Aufklärungspflicht der Kund:innen mit einem temporären Hinweis (siehe Schaubild).

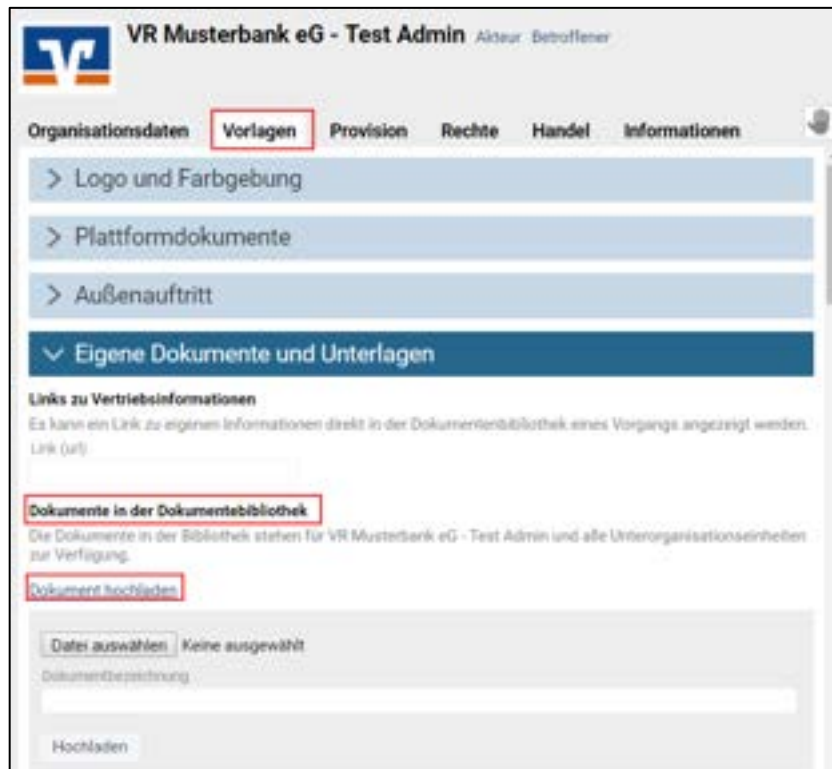
- Sobald ein neuer Vorgang angelegt wird, erscheint ein Hinweissfeld "Datenschutzhinweise geben" im oberen rechten Bereich der Anwendung.
- Das Hinweissfeld wird einmalig für 20 Sekunden eingeblendet.
- Wird ein Lead in BaufiSmart geöffnet, gilt dieser als neuer Vorgang.
- Ein Klick auf das Hinweissfeld öffnet das PDF mit den Datenschutzhinweisen des Kundenbetreuers, die in BaufiSmart gepflegt wurden



# Dokumentenbibliothek

Die Dokumentenbibliothek ermöglicht es euch, spezifische und für euren Prozess wichtige Dokumente zentral im System abzulegen. Die hinterlegten Dokumente werden an alle untergeordneten Plaketten vererbt und können im Vertriebsprozess genutzt werden (z.B. als Anhang eines Konditionsangebotes versenden).

Hochgeladen werden die Dokumente entweder über die Funktion „Dokument hochladen“ oder einfach per Drag & Drop.



VR Musterbank eG - Test Admin Akteur: Betroffener

Organisationsdaten **Vorgaben** Provision Rechte Handel Informationen

> Logo und Farbgebung

> Plattformdokumente

> Außenauftritt

▼ Eigene Dokumente und Unterlagen

**Links zu Vertriebsinformationen**

Es kann ein Link zu eigenen Informationen direkt in der Dokumentenbibliothek eines Vorgangs angezeigt werden.

Link (url):

**Dokumente in der Dokumentenbibliothek**

Die Dokumente in der Bibliothek stehen für VR Musterbank eG - Test Admin und alle Unterorganisationseinheiten zur Verfügung.

**Dokument hochladen**

Datei auswählen Keine ausgewählt

Dokumentbezeichnung:

Hochladen

## 1. Voreinstellung Angebotsannahme

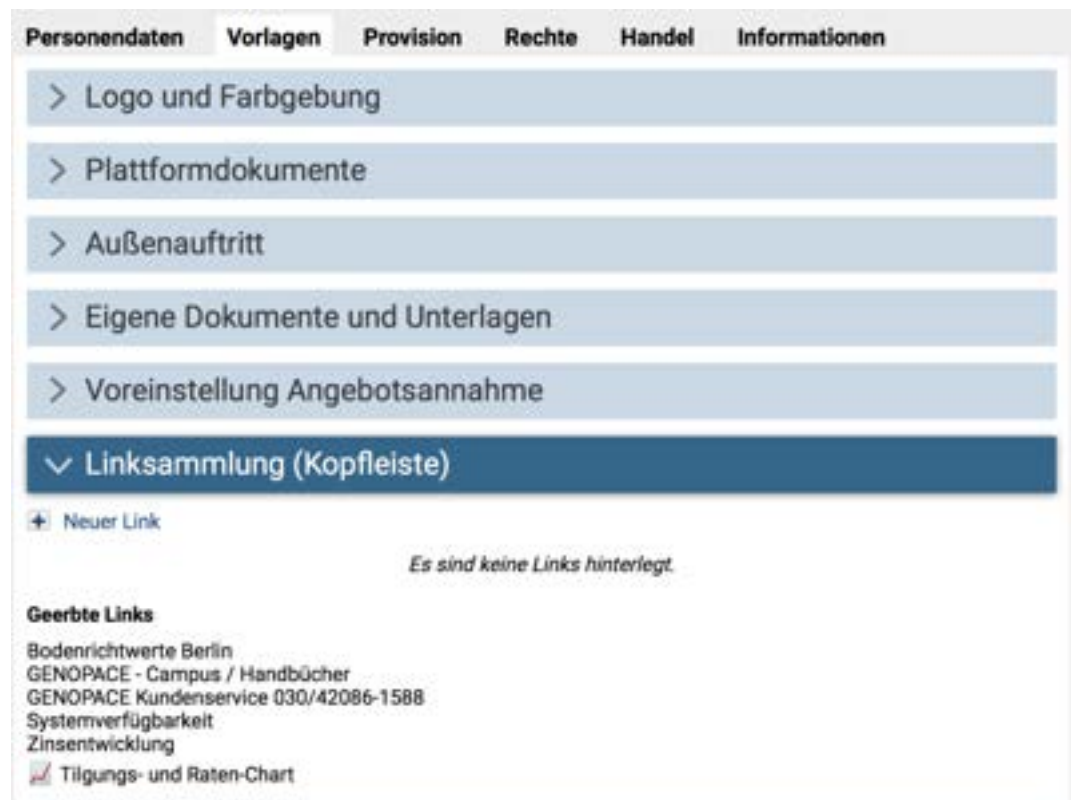
Bei der Vermittlung von Finanzierungen muss aufgrund gesetzlicher Vorgaben angegeben werden, wie das Geschäft zustande gekommen ist. In BaufiSmart wird das für jeden Fallabschluss abgefragt. In den Voreinstellungen habt ihr die Möglichkeit, dieses Feld vorzubelegen. Das ist beispielsweise dann sinnvoll, wenn ein:e Berater:in ausschließlich Präsenzberatungen vornimmt. Es besteht außerdem die Möglichkeit, den voreingestellten Wert im jeweiligen Einzelfall abzuändern. Gleiches gilt auch für die Angabe „Verkäufer oder Makler der Immobilie“.

The screenshot shows the 'VR Musterbank eG - Test Admin' interface. The top navigation bar includes 'Organisationsdaten', 'Vorlagen' (highlighted with a red box), 'Provision', 'Rechte', 'Handel', and 'Informationen'. Below the navigation bar, there is a list of settings categories: 'Logo und Farbgebung', 'Plattfordmdokumente', 'Außenauftritt', 'Eigene Dokumente und Unterlagen', and 'Voreinstellung Angebotsannahme' (highlighted with a red box). Below the 'Voreinstellung Angebotsannahme' category, there is a text box stating: 'Die folgenden Einstellungen können bei Angebotsannahme geändert werden.' Below this, there are two sections: 'Art des Geschäfts' and 'Verkäufer oder Makler der Immobilie'. The 'Art des Geschäfts' section has three radio button options: 'Präsenzgeschäft / persönliche Beratung vor Ort', 'Fernabsatzgeschäft / Direktgeschäft (Telefon- oder Onlinevertrieb)', and 'Außer Geschäftsraumvertrag / persönliche Beratung durch den Vertrieb außerhalb der Bankgeschäftsräume'. The 'Verkäufer oder Makler der Immobilie' section has two radio button options: 'Nicht der Kundenbetreuer' and 'Kundenbetreuer'.



## 2. Linksammlung (Kopfleiste)

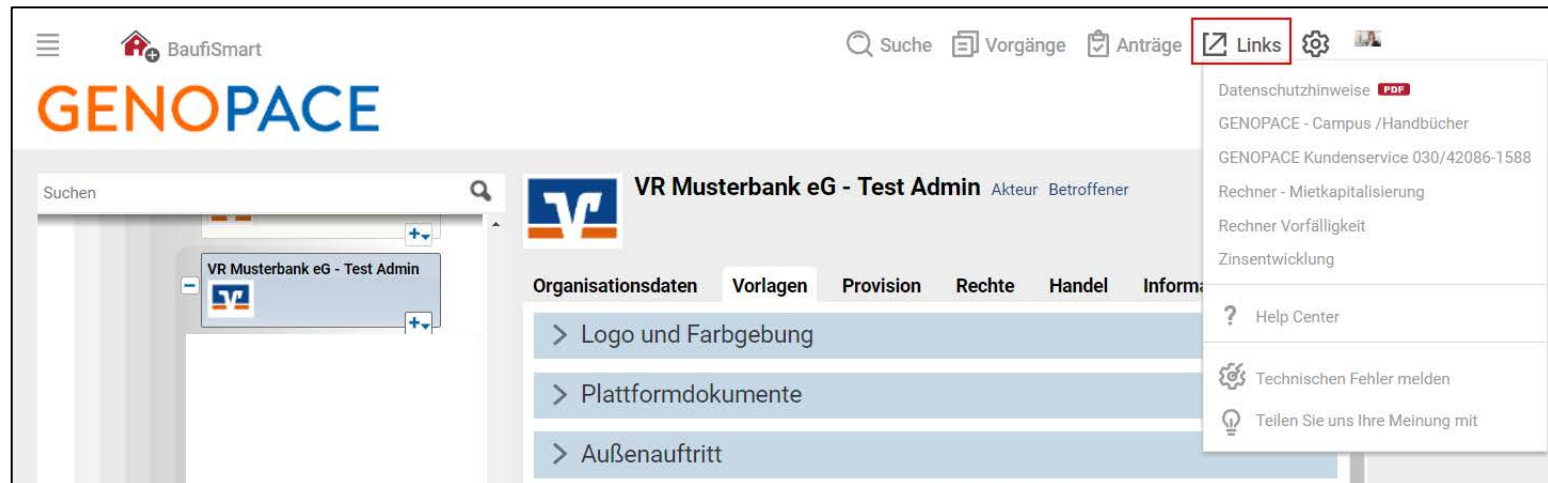
Viele Banken stellen ihren Mitarbeiter:innen und Vertriebspartner:innen Web-Anwendungen zur Verfügung. Dabei kann es sich um ein eigenes Wiki, Rechentools oder auch ein Shop-System handeln. Mit der Linksammlung kann der Zugriff auf diese Web-Anwendungen direkt über BaufiSmart zur Verfügung gestellt werden.



Die Links werden durch die Administratorin oder den Administrator konfiguriert und können durch die Vererbung von Einstellungen der gesamten Struktur oder bei Bedarf auch nur Teilen der Organisation zur Verfügung gestellt werden. Wenn für die Nutzung einer Web-Anwendung eine Anmeldung notwendig ist, können die Anmeldedaten hier hinterlegt werden. Beim Klick auf einen Link wird der Anwendende dann automatisch eingeloggt.

## 2.1 Nutzung

In der Kopfzeile gibt es die Option „Links“. Über diese Funktion hat der Anwendende Zugriff auf die Community und den Helpdesk. Sobald für eine:n Anwender:in weitere Links im Partnermanagement hinterlegt wurden, wird diese Linkliste erweitert.



## 2.2 Einstellung

Durch Klick auf „Neuer Link“ wird die Konfiguration eines weiteren Links initiiert. Jeder Link muss über einen Namen und eine URL verfügen. Optional können POST-Parameter hinzugefügt werden, die der Webanwendung beim Aufruf als zusätzliche Information übergeben werden. Jeder einzelne POST-Parameter soll dem Format schlüssel=wert folgend in jeweils einer neuen Zeile erfasst werden. Zum Beispiel kann ein Benutzername wie folgt übergeben werden: benutzername=max.muster

# Personenanlage

## 1. Darf Einstellungen für die Kreditsachbearbeitung vornehmen

Hier wird durch das erste Häkchen festgelegt, ob die nutzende Person Kreditsachbearbeiter:in sein soll. Sie kann eingehende Anfragen und Anträge von Vermittlern sehen und bearbeiten.

Das zweite Häkchen lässt diese Person im Antragsprozess für den Vertrieb erscheinen. Die nutzende Person kann bei der Fallauswahl vom Vertrieb direkt als Sachbearbeiter:in für diesen Fall festgelegt werden.

**Max Muster Vermittlerbetreuer** Ansicht: Betroffener

Personendaten | Vorlagen | Provision | Rechte | Handel | Informationen

**Personen- und Kontaktdaten**

Bild einstellen  
Auswählen...

☒ Herr ☐ Frau

Vorname: **Max**  
Nachname: **Muster**  
Titel / Funktion: **Vermittlerbetreuer**  
Firma: **VII Musterbank eG**

E-Mail: **kundenservice@genopace.de**  
Telefon: **030 420861588**  
Fax: **030 420861589**  
Mobil:   
Straße: **HL2** Nr. **71**  
Kontaktpunkt: **10119** Berlin  
Geburtsdatum:   
Zusatz zur Firma (z.B. Abteilung):   
Webseite: **www.genopace.de**

Person ist Mitarbeiter eines Kreditinstitutes:  
☒ Ja ☐ Nein

Auf welchen Wert zurücksetzen

☒ Ist Kreditsachbearbeiter (erhält damit Zugriff auf Anträge und auf die Antragsübersicht)  
☒ Kreditsachbearbeiter kann vom Vertrieb bei der Angebotsannahme direkt festgelegt werden  
☐ Kreditsachbearbeiter kann vom Vertrieb bei Provisionierung und Darlehensdatensatzanfrage direkt festgelegt werden

- ☒ Ist Kreditsachbearbeiter (erhält damit Zugriff auf Anträge und auf die Antragsübersicht)
- ☐ Kreditsachbearbeiter kann vom Vertrieb bei der Angebotsannahme direkt festgelegt werden
- ☐ Kreditsachbearbeiter kann vom Vertrieb bei Prolongation und Darlehensdatenanfrage direkt festgelegt werden

Außerdem wird der Menüpunkt „Antragsübersicht“ eingeblendet. Hier laufen alle Anfragen bzw. Anträge eurer Vermittler:innen auf, in denen ihr als Produzent ausgewählt wurdet.

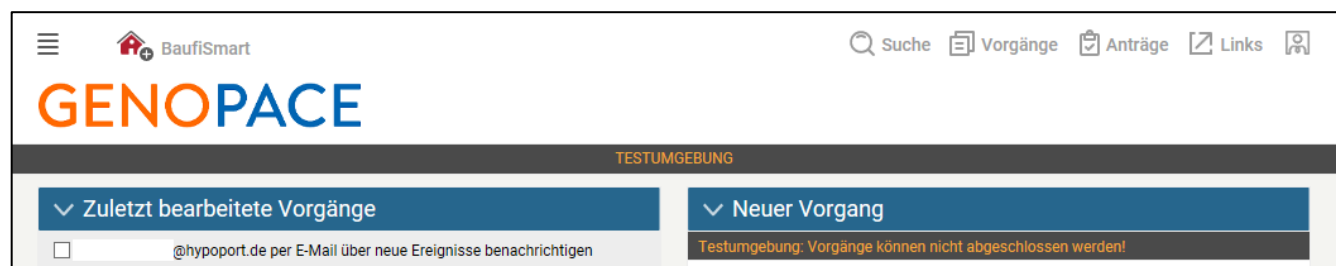


## 2. BaufiSmart

Hier wird festgelegt, ob die angelegte Person nur Testvorgänge oder auch Echtgeschäft bearbeiten darf.



Personen, denen nur die Testumgebung zur Verfügung steht, sehen die Ansicht wie folgt:



Personen, denen die Echt- und Testumgebung zur Verfügung steht, haben in der Ansicht die Möglichkeit, von der Test- in die Echtumgebung zu wechseln und umgekehrt:



### 3. Zugriffsrechte

Manchmal ist es notwendig, in die Vorgänge von Kolleg:innen Einsicht zu nehmen und die Bearbeitung fortzuführen, beispielsweise bei einer Urlaubsvertretung, im Krankheitsfall oder bei Veränderungen in der Organisationsstruktur. Ihr habt deswegen die Möglichkeit, im Partnermanagement das Recht an Organisationen und Personen zu vergeben und eigene Vorgänge zu übernehmen.

Jeder Anwendende hat automatisch Zugriff auf die Vorgänge aller Untervertriebe. Zusätzlich kann im Partnermanagement festgelegt werden, auf welche Vorgänge ein:e Anwender:in zusätzlich zugreifen können soll.

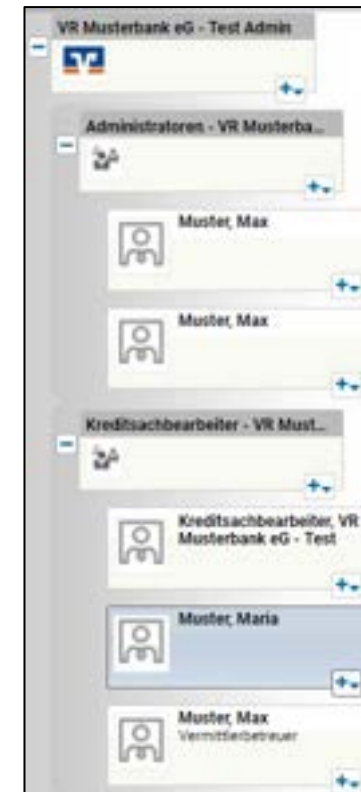
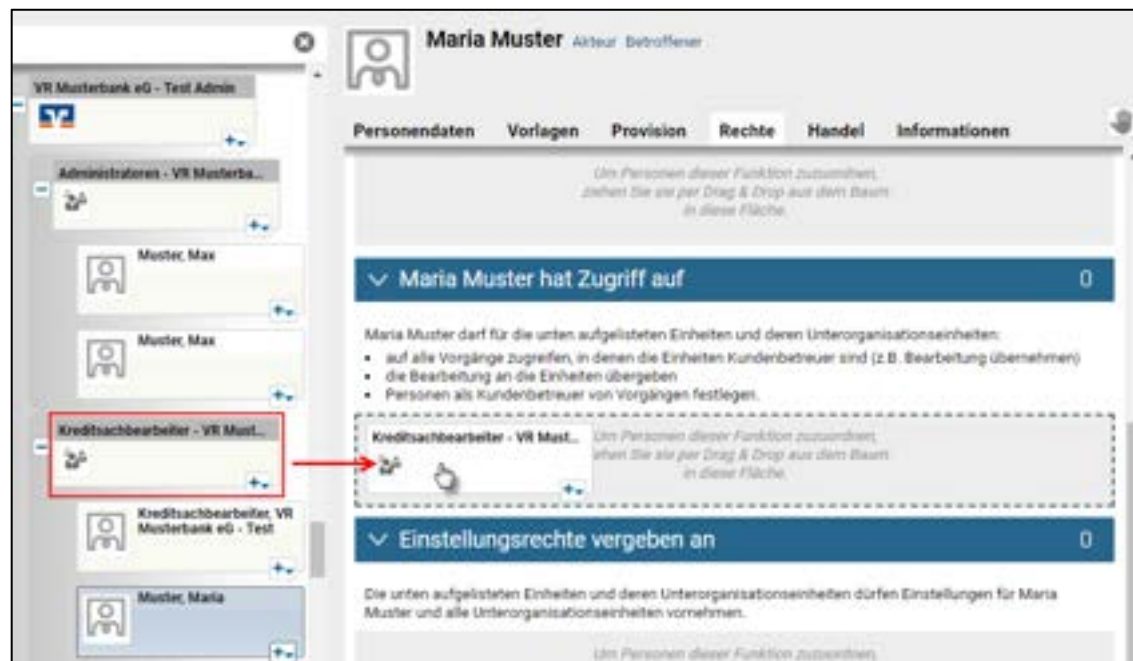


#### 4. Fallbeispiel Zugriffsrechte

Die Einstellungsmöglichkeiten wollen wir anhand eines Beispiels vorstellen:

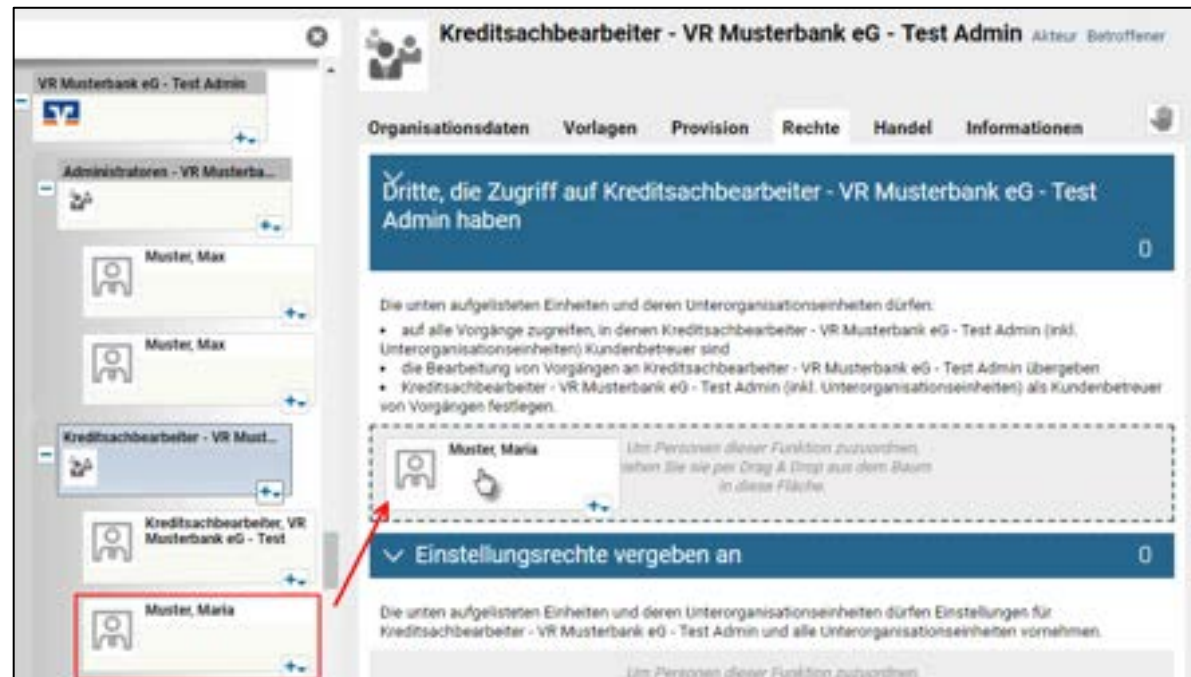
In diesem Beispiel soll Maria Muster Zugriff auf alle Vorgänge ihres Teams „Kreditsachbearbeiter – VR Musterbank eG“ bei der „VR Musterbank eG – Test Admin“ erhalten.

Dazu muss ein:e Anwender:in mit einem entsprechenden administrativen Zugang einfach die Plakette vom Team „Kreditsachbearbeiter – VR Musterbank eG“ in den Bereich „hat Zugriff auf“ auf die Plakette von Maria Muster ziehen.





Mit dieser Einstellung kann Maria Muster dann alle Vorgänge ihrer Kolleg:innen in der Suche finden, öffnen und die Bearbeitung übernehmen. Alternativ kann auch die Plakette von Maria Muster beim Team „Kreditsachbearbeiter – VR Musterbank eG“ in den Bereich „Dritte, die Zugriff auf Kreditsachbearbeiter - VR Musterbank eG - Test Admin haben“ gezogen werden:

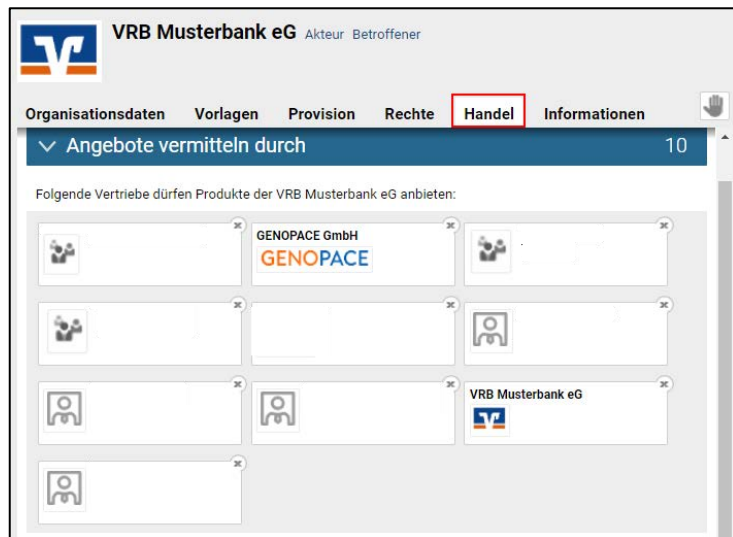


# Handel

## 1. Angebote vermitteln durch

Dieser Bereich wird nur bei eurer obersten Plakette angezeigt.

Hier werden alle Vertriebsorganisationen angezeigt, die die Produkte eurer Bank vertreiben dürfen.



## 2. Angebote erhalten von

Manchmal ist es notwendig zu steuern, welche Angebote für welche Mitarbeiter:innen oder Vertriebspartner:innen sichtbar und abschließbar sind. Diese Einstellungen werden in diesem Bereich durchgeführt:



▼ Angebote erhalten von 10

VR Musterbank eG - Test Admin darf Produkte der folgenden Produkthanbieter vertreiben:

Produkthanbieter, für die Angebote ermittelt werden	 Auswählen
Produkthanbieter, die der Vertrieb annehmen darf	 Auswählen

Erläuterung der Symbole:

- Briefumschlag: für den Produkthanbieter können Angebote ermittelt werden
- Häkchen: das berechnete Angebot darf angenommen bzw. angefragt werden.
- Blitz: die Vererbung wurde an dieser Stelle unterbrochen

Die Einstellungen werden grundsätzlich nach unten vererbt, können aber entlang der Vertriebshierarchie individuell entzogen werden. Es ist auch möglich, Rechte für Untervertriebe zu erweitern. Konkret heißt das beispielsweise, dass für einen Vertrieb, dessen Obervertrieb die MHB nicht annehmen darf, das Recht trotzdem vergeben werden kann.

## 3. Partnerkennzeichen

Ein Partnerkennzeichen dient dazu, einen Vertrieb gegenüber einer Bank, deren IT-System oder einer anderen Software eindeutig zu identifizieren. Jedes externe System kann seine eigene Systematik haben. Dementsprechend kann jeder Vertrieb für verschiedene Systeme verschiedene Partnerkennzeichen in den Einstellungen pflegen.

# Provision

## 1. Provisionsabrechnung

In BaufiSmart habt ihr jederzeit die Möglichkeit, eure individuelle Provisionsabrechnung abzurufen. Als Administrator:in könnt ihr diese Abrechnung für jede in eurer Organisation angelegte Plakette erstellen:

The screenshot displays the GENOPACE web application interface. At the top, there is a navigation bar with links: Übersicht, Neuer Baufi Smart-Vorgang, Vorgangsmanagement, Antragsübersicht, Einstellungen, Links, Schließen, and a user icon. The main header features the GENOPACE logo and a search bar. On the left side, there is a sidebar with a search bar and a list of entities: EUROPACE 2, Produktanbieter, Genopace, Volksbanken, VR Musterbank, Administration, and Genopace, Administrator. The main content area is titled 'Administrator Genopace' and contains a tabbed interface with tabs: Personendaten, Vorlagen, Provision, Rechte, Handel, and Informationen. The 'Provision' tab is active, showing the 'Provisionsabrechnung' section. This section includes a date range selector (Von: 24.12.2015, Bis: 06.01.2016) and an 'Abrufen' button. Below this, there is a 'Schnellzugriff' section with links: Aktueller Monat, Letzter Monat, Aktuelles Quartal, and Aktuelles Jahr. The main content area also displays three sections: 'Provision für eigenes Geschäft', 'Overhead für Geschäft von Dritten', and 'Bankverbindung'.

## 2. Provision für eigenes Geschäft

### Beratungshonorar

Vermittler:innen, die mit euren Kund:innen ein Beratungshonorar vereinbaren, haben nun die Möglichkeit, ein vereinbartes Honorar in BaufiSmart zu erfassen. Das Honorar wird in den Effektivzins aller Angebote eingerechnet. Das Honorar ist durch die/den Vermittler:in direkt mit den Kund:innen abzuwickeln. Es erfolgt grundsätzlich kein Clearing durch GENOPACE.

Da nur ein geringer Teil der Vermittler:innen in Deutschland Beratungshonorare mit Kund:innen vereinbart, haben wir die Erfassung standardmäßig ausgeblendet. Über die Einstellungen kann auf dem Reiter „Provision“ im Bereich “Provision für eigenes Geschäft“ die Sichtbarkeit des Eingabefeldes gesteuert werden.



**Provision für eigenes Geschäft**

Beratungshonorar

☐ Beratungshonorar anzeigen

## Erfassung eines Beratungshonorars

Im Vorgang kann das Beratungshonorar auf dem Reiter „Vorhaben“ im Bereich „Finanzbedarf“ erfasst werden. Das erfasste Honorar wird als Finanzierungskosten automatisch in den Gesamtkapitalbedarf eingerechnet:

The screenshot shows the 'Vorhaben' tab in the software. The 'Finanzbedarf' section is active, displaying various cost inputs. The 'Finanzierungskosten' section is highlighted with a red box, showing a 'Beratungshonorar' of 1.500 €. The 'Gesamtkapitalbedarf' is 162.000 €.

Finanzbedarf		Gesamtkapitalbedarf: 162.000 €
<b>Kosten</b> Kosten: 160.500 €		
Kaufpreis	Grundsteuer	7.500 €
150.000 €	5 %	
Mobiliarerwerb	Notargebühren	3.000 €
€	2 %	
Sonstige Kosten	Maklergebühren	€
€	%	
Soll die Immobilie modernisiert werden?		
<input type="radio"/> ja <input type="radio"/> nein		
Gesamtkosten	Davon bereits beglichene Kosten	
160.500 €	€	
<b>Finanzierungskosten</b>		Beratungshonorar: 1.500 €
Beratungshonorar		
1.500 € <b>neu</b>		

Das erfasste Honorar wird automatisch in den Effektivzins aller Angebote eingerechnet. Wenn eine Finanzierung aus mehr als einem Baustein besteht, wird das Honorar gewichtet nach Darlehensbetrag aufgeteilt. Eine Einrechnung in KfW-Darlehen erfolgt grundsätzlich nicht. In den Übersichten zu jedem Angebot wird das in den Effektivzins eingerechnete Honorar als „effektivzinserhöhende Kosten gem. VKR“ ausgewiesen.

## Standardprovision

An dieser Stelle kann für jede:n Mitarbeiter:in bzw. Vertriebspartner:in eine Standardprovision hinterlegt werden. Ein neuer Vorgang wird generell mit dieser Standardprovision angelegt. Die Einstellung kann später im Fall individuell angepasst werden. Über die Minimal- und Maximaleinstellung der Provision könnt ihr Nutzer:innen in ihren Einstellungsmöglichkeiten begrenzen.

**Personendaten** **Vorlagen** **Provision** **Rechte** **Handel** **Informationen**

**Provisionsabrechnung**

**Provision für eigenes Geschäft**

Beratungshonorar

☐ Beratungshonorar anzeigen

Standardprovision

Sind Minimal- oder Maximalprovision vorgegeben, so wird auch die Standardprovision benötigt.

 Provision	Min	Max
Annuitätendarlehen	<input type="text" value="1 %"/>	<input type="text" value="1 %"/>
Forwarddarlehen	<input type="text" value="1 %"/>	<input type="text" value="1 %"/>
Variables Darlehen	<input type="text" value="1 %"/>	<input type="text" value="1 %"/>
Privatdarlehen	<input type="text" value="1 %"/>	<input type="text" value="1 %"/>
Zwischenfinanzierung	<input type="text" value="1 %"/>	<input type="text" value="1 %"/>
Ratenkredit	<input type="text" value="2 %"/>	<input type="text" value="2 %"/>



### **3. Overhead für Geschäft von Dritten**

#### **Logik der Verteilung der in die Kondition eingerechneten Provision**

Der zu verteilende Betrag wird wasserfallartig vom obersten Provisionsempfänger bis zum Kundenbetreuenden ausgeschüttet. Sobald kein Rest übrig bleibt, wird auch nichts weiter verteilt.

Die Konfiguration von Overhead-Provisionen basiert auf zwei Konzepten: Strategien und Beziehungen. Beziehungen ermöglichen wie bei den Einstellungsrechten eine Entkopplung der Provisionsabgabe von der hierarchischen Struktur. Strategien ergänzen dieses Konzept und ermöglichen unterschiedliche Einstellungen für verschiedene Vertriebspartner.

#### **Strategien**

Die Pflege von Overhead-Provisionen erfolgt in BaufiSmart nicht mehr beim Untervertrieb. Stattdessen wird beim Overhead-Provisionsempfänger eine Strategie z.B. für alle Untervertriebe angelegt.

**VR Musterbank eG** Akteur Betroffener

Organisationsdaten Vorlagen **Provision** Rechte Handel Informationen

▼ Overhead für Geschäft von Dritten

+ Provisionsstrategie erfassen

Basiseinstellung

Der Overhead richtet sich nach:

☒ der Darlehenssumme 0 %

☐ der Gesamtprovision bis zu dieser Einheit

**Ausnahmen**

+ Produkthanbieter + Produktart + Prolongation

**Zugeordnete Vertriebe und deren Untervertriebe**

Untervertriebe (Standard)

Der Vorteil: Gleiche Einstellungen für mehrere Vertriebspartner:innen müssen nur einmal gepflegt werden. Eine Aktualisierung der Einstellung geht damit einfacher und schneller. In Fällen, in denen für Untervertriebe unterschiedliche Provisionseinstellungen gelten sollen, können weitere Strategien angelegt werden. Das ist beispielsweise sinnvoll bei neu angebundenen Vertrieben, die mehr Unterstützung benötigen oder bei unterschiedlichen Vertragsvereinbarungen.

**Overhead für Geschäft von Dritten**

+ Provisionsstrategie erfassen

- Basiseinstellung

Der Overhead richtet sich nach

☒ der Darlehenssumme 0,2 %

☐ der Gesamtprovision bis zu dieser Einheit

**Ausnahmen**

+ Produktanbieter + Produktart

**Zugeordnete Vertriebe und deren Untervertriebe**

Untervertriebe (Standard)

+ Abweichung erfassen

- Neue Vertriebspartner

Der Overhead richtet sich nach

☒ der Darlehenssumme 0,4 %

☐ der Gesamtprovision bis zu dieser Einheit

**Ausnahmen**

+ Produktanbieter + Produktart

**Zugeordnete Vertriebe und deren Untervertriebe**

Baufi-Spezialist

+ Abweichung erfassen

Grundsätzlich kann ein Overhead-Provisionsempfänger beliebig viele Provisionsstrategien anlegen.

## Beziehungen

Ein Overhead-Provisionsempfänger kann die Vertriebe, von denen er Provisionen erwartet, einer Strategie zuordnen und damit eine Beziehung herstellen. Es gibt eine Standardbeziehung zu allen Untervertrieben:

**Overhead für Geschäft von Dritten**

+ Provisionsstrategie erfassen

Basiseinstellung

Der Overhead richtet sich nach:

☒ der Darlehenssumme

☐ der Gesamtprovision bis zu dieser Einheit

**Ausnahmen**

+ Produktanbieter + Produktart

**Zugeordnete Vertriebe und deren Untervertriebe**

Untervertriebe (Standard)

Über Beziehungen ist es aber auch möglich, Provisionen von Vertrieben zu erhalten, die in der Hierarchie nicht "unter" einem Vertrieb angeordnet sind. Das ist z.B. bei einer Organisationsstruktur sinnvoll, in der die Vertriebspartner parallel zur Vertriebszentrale angeordnet sind.



## Besonderheiten

Die vorgegebene Beziehung "Untervertriebe (Standard)" kann nur verschoben, aber nicht gelöscht werden.

Eine direkte Beziehung zu einem Vertriebspartner kann je Provisionsempfänger:in nur einmal hergestellt werden. Damit ist der Vertrieb immer genau einer Provisionsstrategie beim Provisionsempfänger zugeordnet. Ein Vertrieb kann von einer Strategie in eine andere verschoben oder gelöscht werden. Ist ein Vertrieb gleichzeitig Untervertrieb und zusätzlich eine direkte Beziehung zu ihm hergestellt worden, gilt die Strategie mit der direkten Beziehung.

## **Auswirkungen der Overhead-Einstellungen**

Die Provisionseinstellungen gelten immer nur für neue Vorgänge. In bereits angelegten Vorgängen gelten weiterhin die zum Zeitpunkt der Vorganganlage eingestellten Strategien und Beziehungen. Zusätzlich gilt: Die eingestellten Overhead-Provisionen werden sowohl im Echt- als auch im Testgeschäft-Modus verwendet. Damit könnt ihr z.B. auch im Testmodus überprüfen, wie sich eure Einstellungen auswirken, ohne dabei tatsächliche Provisionsforderungen zu erstellen.

## **Relative Overhead-Provisionseinstellungen**

Für jede Provisionsstrategie muss die Bezugsgröße der Overheadprovision vorgegeben werden. Für relative Werte muss sich der Overhead nach der Darlehenssumme richten. Folgende Einstellungen können hier vorgenommen werden:

### 1. speziell für einzelne Finanzierungen

- Kombinationen aus Darlehenstypen und Produkthanbietern
- Darlehenstypen
- Produkthanbieter

### 2. generell für alle Finanzierungen

Dabei gilt die speziellere Einstellung (Darlehenstypen und Produkthanbietern) vor der allgemeineren (Darlehenstypen), gefolgt von der dritten, noch allgemeineren (Produkthanbieter). Erst wenn keine dieser Einstellungen für das jeweilige Angebot relevant ist, gilt die generelle Einstellung. Ein Beispiel:

## Overhead für Geschäft von Dritten

+ Provisionsstrategie erfassen

- Basiseinstellung

Der Overhead richtet sich nach:

- ☒ der Darlehenssumme 0,2 %  
☐ der Gesamtprovision bis zu dieser Einheit

### Ausnahmen

+ Produktanbieter + Produktart

Produktart	Anteil ↓	Gilt für Produktanbieter	
Annuitätendarlehen	0,3 %	<input type="radio"/> alle <input checked="" type="radio"/> 1 Anbieter	<b>a</b>
KfW-Darlehen	0 %	<input checked="" type="radio"/> alle <input type="radio"/> ausgewählte	<b>b</b>
Produktanbieter	Anteil ↓		
1 Anbieter	0,5 %		<b>c</b>

### Zugeordnete Vertriebe und deren Untervertriebe

Untervertriebe (Standard)	Baufi-Berater

+ Abweichung erfassen

## Partizipative Overheads

Als alternatives Modell werden auch Provisionsmodelle unterstützt, bei denen der Overhead als Anteil der zu verteilenden Provision festgelegt wird. Je höher die von Kundenbetreuer:innen durchgesetzte Provision ist, um so höher ist damit auch die Overhead-Provision. Das gilt natürlich auch in die andere Richtung. Um eine zu niedrige oder auch zu hohe Overheadprovision zu vermeiden, kann optional eine Mindest- und Maximal-Overheadprovision festgelegt werden. Auch Stufenmodelle sind mit dieser Funktionalität möglich.

### Erstellung einer partizipativen Provisionsstrategie

Mit dem Wechsel auf die zweite Option im Bereich wird das partizipative Modell aktiviert.

Overhead für Geschäft von Dritten

+ Provisionsstrategie erfassen

+ Basiseinstellung

- Neue Vertriebspartner

Der Overhead richtet sich nach:

☐ der Darlehenssumme

☒ der Gesamtprovision bis zu dieser Einheit

Overheads in Abhängigkeit zur Gesamtprovision bis zu dieser Einheit

+ Neuer Bereich:		
Gesamtprovision	Overhead bezogen auf	Anteil
ab 0 %	<input checked="" type="radio"/> Darlehenssumme <input type="radio"/> Gesamtprovision	0 %

Zunächst gibt es genau einen Bereich, der ab einer Gesamtprovision von 0 % gilt und bei dem die Overheadprovision sich weiterhin auf einen Anteil am Darlehensbetrag bezieht.



## Wechsel auf das partizipative Modell

Mit dem Wechsel auf die zweite Option im Bereich wird das partizipative Modell aktiviert

Overhead für Geschäft von Dritten

+ Provisionsstrategie erfassen

+ Basis-einstellung

- Neue Vertriebspartner

Der Overhead richtet sich nach:

☐ der Darlehenssumme

☒ der Gesamtprovision bis zu dieser Einheit

Overheads in Abhängigkeit zur Gesamtprovision bis zu dieser Einheit

+ Neuer Bereich

Gesamtprovision	Overhead bezogen auf	Anteil
ab 0 %	<input type="radio"/> Darlehenssumme <input checked="" type="radio"/> Gesamtprovision	20 %

Der Anteil der Overheadprovision bezogen auf die Gesamtprovision kann fachlich zwischen 0 und 100 % betragen. 0 % wäre allerdings gleichbedeutend mit keiner Overheadprovision und alle Werte ab 100 % würden dazu führen, dass die gesamte zu verteilende Provision als Overheadprovision verwendet wird und der Untervertrieb keine Provision mehr erhalten kann.

Im dargestellten Beispiel wurde eine partizipative Overheadprovision von 20 % festgelegt. Bei einer insgesamt zu verteilenden Provision in Höhe von 1.000 € würden also 200 € als Overheadprovision einbehalten und 800 € an die Untervertriebe weitergegeben.

## Festlegung von Mindest-Overheadprovision

Bei einem kompletten Verzicht auf eine Provision durch Kundenbetreuer:innen würde beim rein partizipativen Modell auch die Overheadprovision entfallen. Um das zu vermeiden und einen Mindestoverhead zu sichern, kann die Strategie um einen weiteren Bereich ergänzt werden.

**Overhead für Geschäft von Dritten**

+ Provisionsstrategie erfassen

+ Basiseinstellung

- Neue Vertriebspartner

Der Overhead richtet sich nach:

☐ der Darlehenssumme

☒ der Gesamtprovision bis zu dieser Einheit

Overheads in Abhängigkeit zur Gesamtprovision bis zu dieser Einheit

Gesamtprovision	Overhead bezogen auf	Anteil
ab 0 %	<input checked="" type="radio"/> Darlehenssumme <input type="radio"/> Gesamtprovision	0.2 %
ab 1 %	<input type="radio"/> Darlehenssumme <input checked="" type="radio"/> Gesamtprovision	20 %

Für jeden Bereich muss festgelegt werden, ab welcher Gesamtprovisionshöhe er gilt. Im dargestellten Beispiel gibt es zwei Bereiche:

- ab 0 % Gesamtprovision bis nicht einschließlich 1 % Gesamtprovision
- ab 1 % Gesamtprovision

Für den Bereich zwischen 0 % und 1 % wurde im Beispiel eine Overheadprovision in Höhe von 0,2 % bezogen auf den Darlehensbetrag eingestellt. Ab 1 % Gesamtprovision gilt dann das partizipative Modell mit einer Overheadprovision in Höhe von 20 % bezogen auf die Gesamtprovision.

In Abhängigkeit der in die Kondition eingerechneten Gesamtprovision ergibt sich damit folgende Overheadprovision:

- zwischen 0 % und 0,2 %: gesamte Provision
- zwischen 0,2 % und 1 %: 0,2%
- ab 1 %: 20 % der Gesamtprovision

## Festlegung einer Maximal-Overheadprovision

Analog zur Mindest-Overheadprovision kann auch eine Maximal-Overheadprovision festgelegt werden:

**Overhead für Geschäft von Dritten**

+ Provisionsstrategie erfassen

+ Basiseinstellung

- Neue Vertriebspartner

Der Overhead richtet sich nach:

- ☐ der Darlehenssumme
- ☒ der Gesamtprovision bis zu dieser Einheit

Overheads in Abhängigkeit zur Gesamtprovision bis zu dieser Einheit

Gesamtprovision	Overhead bezogen auf	Anteil
ab 0 %	<input checked="" type="radio"/> Darlehenssumme <input type="radio"/> Gesamtprovision	0,2 %
ab 1 %	<input type="radio"/> Darlehenssumme <input checked="" type="radio"/> Gesamtprovision	20 %
ab 2 %	<input checked="" type="radio"/> Darlehenssumme <input type="radio"/> Gesamtprovision	0,4 %

Dazu wird im dargestellten Beispiel erneut ein Bereich hinzugefügt. Ab einer Gesamtprovision in Höhe von 2 % wechselt die Strategie wieder auf eine Overheadprovision, die sich auf die Darlehenssumme bezieht.

Bei einer Gesamtprovision von z.B. 2,4 % wäre die Overheadprovision also 0,4 % der Darlehenssumme statt 0,48 %, wenn keine Begrenzung konfiguriert wurde.

## Abbildung von Stufenmodellen

Die Bereiche des partizipativen Provisionsmodells können auch dazu verwendet werden, Stufenmodelle abzubilden:

**Overhead für Geschäft von Dritten**

+ Provisionsstrategie erfassen

+ Basiseinstellung

- Neue Vertriebspartner

Der Overhead richtet sich nach:

☐ der Darlehenssumme

☒ der Gesamtprovision bis zu dieser Einheit

Overheads in Abhängigkeit zur Gesamtprovision bis zu dieser Einheit

+ Neuer Bereich

Gesamtprovision	Overhead bezogen auf	Anteil
ab 0 %	<input checked="" type="radio"/> Gesamtprovision	0 %
ab 0,5 %	<input checked="" type="radio"/> Gesamtprovision	0,2 %
ab 1 %	<input checked="" type="radio"/> Gesamtprovision	0,3 %
ab 1,5 %	<input checked="" type="radio"/> Gesamtprovision	0,4 %

Im dargestellten Beispiel beträgt die Overheadprovision immer genau 0 %, 0,2 %, 0,3 % oder 0,4 % in Abhängigkeit von der Gesamtprovision. Auch eine beliebige Mischung von Stufen und partizipativen Bereichen ist abbildbar.

## Konsistenz der Einstellungen

Das Partnermanagement verhindert die Konfiguration von nicht eindeutigen oder unvollständigen Provisionsstrategien:

Overheads in Abhängigkeit zur Gesamtprovision bis zu dieser Einheit

+ Neuer Bereich

Der Bereich 0% ist mehrfach vorhanden, daher kann die Einstellung nicht gespeichert werden.

Gesamtprovision	Overhead bezogen auf	Anteil
ab 0 %	<input type="radio"/> Darlehenssumme <input checked="" type="radio"/> Gesamtprovision	0 %
ab 0 %	<input type="radio"/> Darlehenssumme <input checked="" type="radio"/> Gesamtprovision	0,2 %

Im dargestellten Beispiel gibt es zwei Bereiche, die ab einer Gesamtprovision von 2 % wirken sollen. Solche gelb markierten Bereiche werden nicht gespeichert. Entweder werden sie korrigiert oder die entsprechenden Änderungen gehen beim Schließen des Partnermanagements verloren. Nicht eindeutige oder unvollständige Provisionsstrategien kann das Partnermanagement erkennen. Nicht erkennen kann es allerdings fachlich unlogische Provisionsstrategien.

## Abweichungen bei Provisionsstrategien

Die Provisionsstrategien ermöglichen es, eine Kombination von Overhead-Provisions-Einstellungen zu erzeugen, die für einen oder mehrere Untervertriebe gelten sollen. Eine Änderung an der Strategie ist damit automatisch für alle betroffenen Untervertriebe wirksam, ohne dass diese alle einzeln angepasst werden müssen.

In der Praxis gibt es allerdings immer wieder Situationen, in denen für einen bestimmten Vertriebspartner die allgemeine Provisionsstrategie im Grunde zwar passt, es aber eine oder mehrere individuelle Abweichungen gibt. Mit den Abweichungen bei Provisionsstrategien ist es

möglich, diese individuellen Abweichungen innerhalb der allgemeinen Strategie zu definieren und die betroffenen „Abweichler“ dieser Abweichung hinzuzufügen.

#### 4. Anlegen von Abweichungen

Eine Provisionsstrategie kann eine oder mehrere Abweichungen enthalten. Über den Link „+ Abweichung erfassen“ kann eine neue Abweichung hinzugefügt werden:

Overhead für Geschäft von Dritten

+ Provisionsstrategie erfassen

+ Basiseinstellung

- Neue Vertriebspartner

Der Overhead richtet sich nach:

☒ der Darlehenssumme 0,4 %

☐ der Gesamtprovision bis zu dieser Einheit

Ausnahmen

+ Produkthanbieter + Produktart

Zugeordnete Vertriebe und deren Untervertriebe

Baufi-Spezialist

+ Abweichung erfassen

Plaketten können ganz einfach per Drag & Drop zugeordnet werden.

## Konfiguration von Abweichungen

Eine Abweichung wird wie eine Ausnahme zu einer Provisionsstrategie konfiguriert. Es können eine oder mehrere individuelle Regelungen hinzugefügt werden. Diese Regelungen können bestimmt Produkthanbieter, bestimmte Produktarten oder eine Kombination aus beidem betreffen:

Overhead für Geschäft von Dritten

Provisionsstrategie erfassen

Basisanstellung

Der Overhead setzt sich aus:

☒ der Darlehenssumme 0,2 %

☐ der Gesamtprovision der zu dieser Einheit

Ausnahmen

Produktanbieter	Produktart
1 Anbieter	0 %

Zugeordnete Vertriebe und deren Untervertriebe

Untervertriebe (Standard)

Abweichung erfassen

Produktanbieter	Produktart
1 Anbieter	0,4 %

Baufi Berater



Eine Abweichung kann die Ausnahmen aus der Provisionsstrategie verändern oder ergänzen. Im Beispiel wurde als Ausnahme definiert, dass für Anträge bei der Volksbank 0 % Overhead statt der sonst üblichen 0,2 % in die Kondition eingerechnet bzw. aus der Provision als Overhead verwendet werden. Für die Plakette Baffi-Berater ist allerdings eine abweichende Regelung getroffen worden. Bei dieser soll der Obervertrieb 0,4 % Overhead-Provision bei Volksbank-Anträgen erhalten.

### **Löschen von Abweichungen**

Abweichungen können auch wieder gelöscht werden. Das ist allerdings erst möglich, wenn kein Vertriebspartner mehr dieser Abweichung zugeordnet ist.

# Reporting

In BaufiSmart steht ein umfangreiches Reporting für **die ausgewählte Organisation** zu Verfügung:

- Im **Reporting "Smart Facts"** erhaltet ihr einen schnellen und strukturierten Überblick über euer Geschäft, z.B. über Anträge, Antragsvolumen und Abschlüsse
- Im **Reporting "Vertrieb"** findet ihr alle Informationen zu Teilanträgen mit u.a. Produkthanbieter, Darlehensbetrag, Provision und Status
- **Reporting "Rohdaten"** ist die Datenbasis für euer eigenes Reporting und zeigt das abgewickelte Geschäft im Detail. Vertriebe mit Zugriff auf mehrere Vertriebseinheiten haben die Möglichkeit, Daten für eigene Vorgänge, für andere Vertriebseinheiten oder Teile der Vertriebsorganisation zu beziehen.
- Im **Reporting "Partner Report"** finden ihr Daten aller Vertriebseinheiten und deren Einstellungen und Rechte für eigene Auswertungen.



## 1. Voraussetzungen und Umfang der Reports

Um die Rohdaten herunterzuladen, müssen zwei Voraussetzungen erfüllt sein:

1. Der Zugriff auf die Einstellungen ist möglich.
2. Das Einstellungsrecht auf diejenige Vertriebsseinheit, für die der Report erstellt werden soll, ist vorhanden.

Jeder Report ist tagesaktuell (Aktualisierung ca. 3 Uhr nachts) und enthält die Rohdaten aller Vorgänge derjenigen Vertriebsseinheit, für die der Report erstellt wird, und aller seiner Untervertriebe wie sie in der Hierarchie von BaufiSmart angelegt sind.

Provisionen für Begünstigte, die nicht Teil der für den erstellten Report maßgeblichen Hierarchie sind, werden nicht im Report ausgewiesen. So ist beispielsweise der Overhead eines Vorgangs für eine Vertriebsseinheit auf unterster Vertriebssebene nicht ersichtlich und im Report für die gesamte Vertriebsorganisation selbstverständlich enthalten.

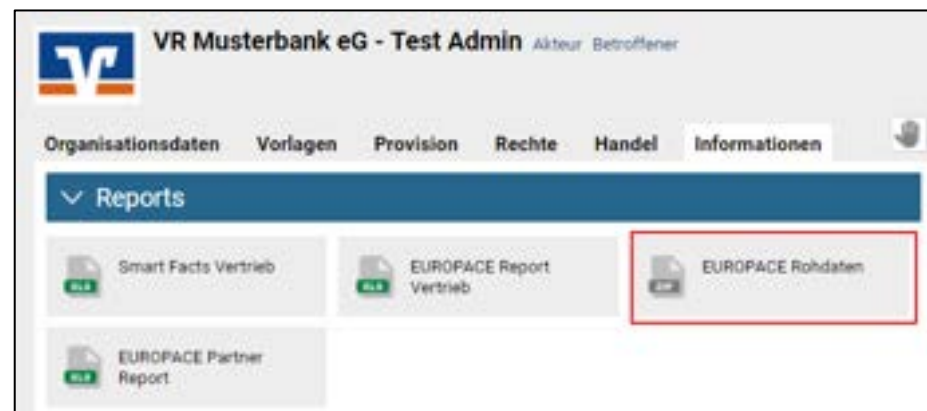
Jeder Download enthält immer alle gespeicherten Daten aller in BaufiSmart erfassten Vorgänge. Deshalb ist **nur der zuletzt heruntergeladene Report notwendig**, um den aktuellen Datenbestand in den Auswertungen zu verwenden.

## 2. Reporting „Rohdaten“ – Daten zu den Vorgängen

Mit einem Klick auf „EUROPACE Rohdaten“ wird der Report abgerufen.

Die Zip-Datei wird heruntergeladen. Ihr finden diese Datei in eurem Download-Ordner.

Nach dem Öffnen und Entpacken der Zip-Datei finden ihr vier csv-Dateien.



Diese Dateien enthalten Daten nach ihrer Zugehörigkeit:

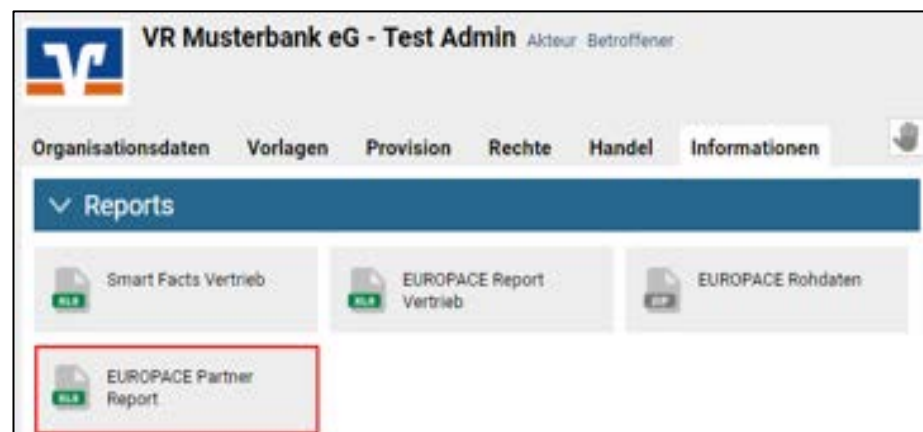
- "Bausteine"
- "Provisionen"
- "Vorgaenge"
- "Teilantraege"
- "Entscheidungsgruende"

Die Dateinamen enthalten außerdem die EUROPACE 2 - Partner ID. Daran erkennt ihr zukünftig schnell, für welche Vertriebseinheit die Daten enthalten sind. Wir empfehlen, die Dateien in einem Ordner zu entpacken, der alle Reportdateien enthält und in dem frühere Versionen eines Reports durch die neuere Version überschrieben werden.

### 3. Reporting „Partner Report“ – Daten zu den Vertriebseinheiten

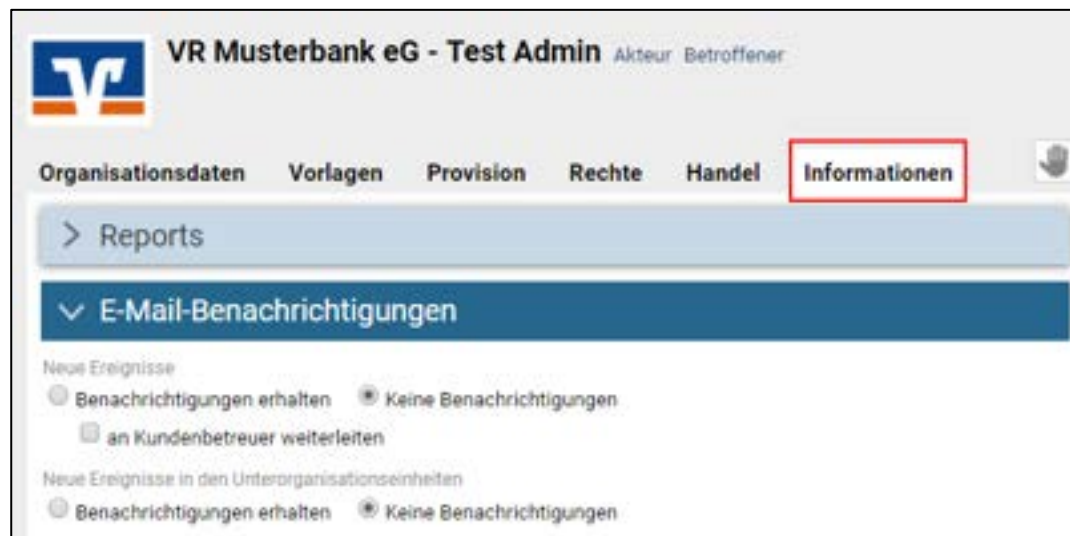
In einem zweiten Report stehen alle Daten, Einstellungen und Rechte der Vertriebseinheit und seiner Untervertriebe zur Auswertung bereit.

Administrator:innen und Team-Manager sind so schnell in der Lage, einen Überblick über aktuelle Rechte, Berechtigungen und Datenpflege zu erhalten. Über das Schlüsselfeld "Ep2PartnerId" kann diese Datei auch mit den Vorgangsdaten verbunden und so die Auswertungsmöglichkeiten noch erweitert werden.



## E-Mail-Benachrichtigungen

Hier können Anwender:innen sich über alle Ereignisse, wie z.B. den Dokumentenaustausch zwischen Vertrieb und Kreditentscheidung, per E-Mail informieren lassen. Anwender:innen erhalten nach Aktivierung immer dann eine Benachrichtigung, wenn sich in einem Vorgang, in dem er als aktueller Bearbeiter hinterlegt ist, etwas verändert, das er nicht selbst veranlasst hat:



Zu diesen Ereignissen gehören u.a.:

- Statuswechsel bei Antrag oder Anfrage
- Eingang neuer Dokumente
- Gegenangebot
- Eingang externer Nachrichten
- Kundenbetreuer- und Mitarbeiterwechsel

Je nachdem, ob es sich beim Anwendenden um eine Organisations- oder Personenplakette handelt, gehen die E-Mail-Benachrichtigungen an unterschiedliche Empfänger:innen.

Organisation: Die E-Mails gehen direkt an die unter dem Reiter Organisationsdaten in der Rubrik Organisations- und Kontaktdaten hinterlegte E-Mailadresse

Personen: Die E-Mails gehen direkt an die E-Mailadresse, die beim Login verwendet worden ist

Sollen auch Kundenbetreuer:innen über aktuelle Ereignisse eines Vorgangs informiert werden, aktiviert im Partnermanagement unter dem Reiter "Informationen" zusätzlich den Punkt „an Kundenbetreuer weiterleiten“ aktivieren. Wichtig ist hierbei, dass diese Einstellung auf der Plakette des Bearbeitenden eines Vorgangs vorgenommen wird.



**E-Mail-Benachrichtigungen**

1 Neue Ereignisse

☒ Benachrichtigungen erhalten ☐ Keine Benachrichtigungen

2 ☒ an Kundenbetreuer weiterleiten

Die Funktion „Benachrichtigungen erhalten“ kann alternativ auch vom Benutzenden selbst jederzeit ab- und wieder angeschaltet werden. Wie im Bild zu sehen, befindet sich auf der Übersichtsseite eines jeden Benutzenden über den Vorgängen eine Checkbox.

**Zuletzt bearbeitete Vorgänge**

☐ E-Mail-Benachrichtigungen über neue Ereignisse erhalten

	<b>Westphal</b>	232745	Heute
	<b>Sommer-Krause</b>	797024	Heute
	<b>Schmitt</b>	266614	Heute
	<b>Martin / Martin</b>	948913	Fr 19.06.15

## Nutzer:innen sperren

Wenn ein:e Mitarbeiter:in durch einen internen Wechsel des Bereiches oder Verlassen des Unternehmens keinen Zugang mehr zu BaufiSmart haben soll, kann der Zugang entsprechend gesperrt werden. Eine Löschung des Zugangs ist grundsätzlich nicht möglich.



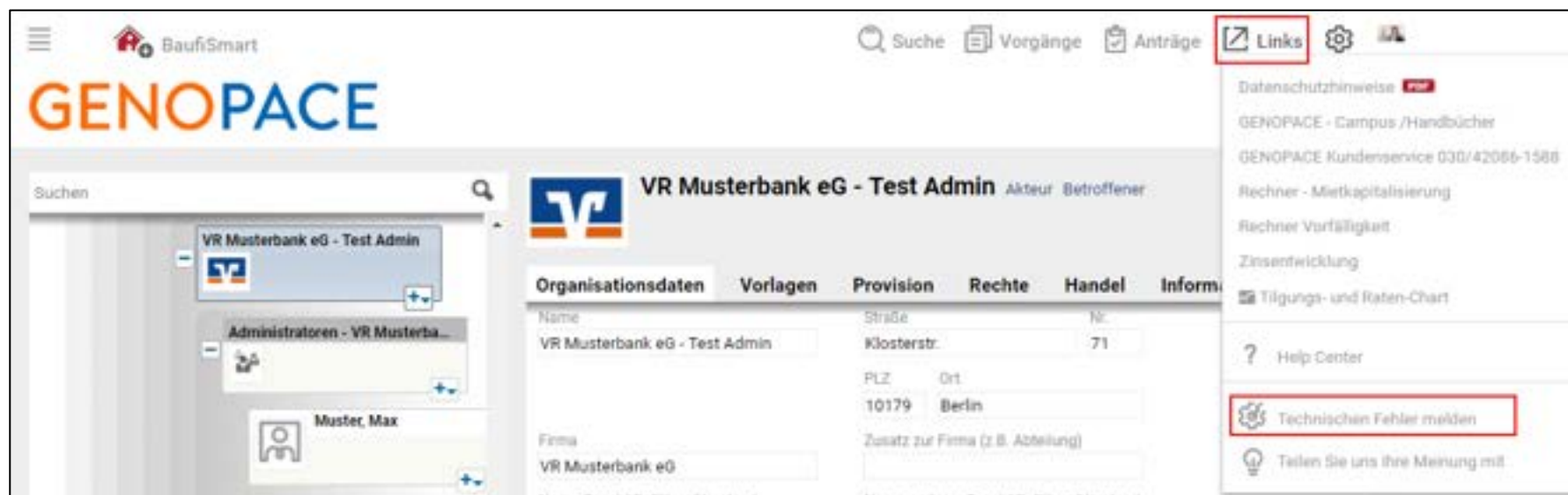
Gesperrte Plaketten erkennt man an einem roten Sperrsymbol und einer roten Umrandung. Wir empfehlen, gesperrte Zugänge in die Unterorganisationseinheit „Z Papierkorb“ zu verschieben.





## Support

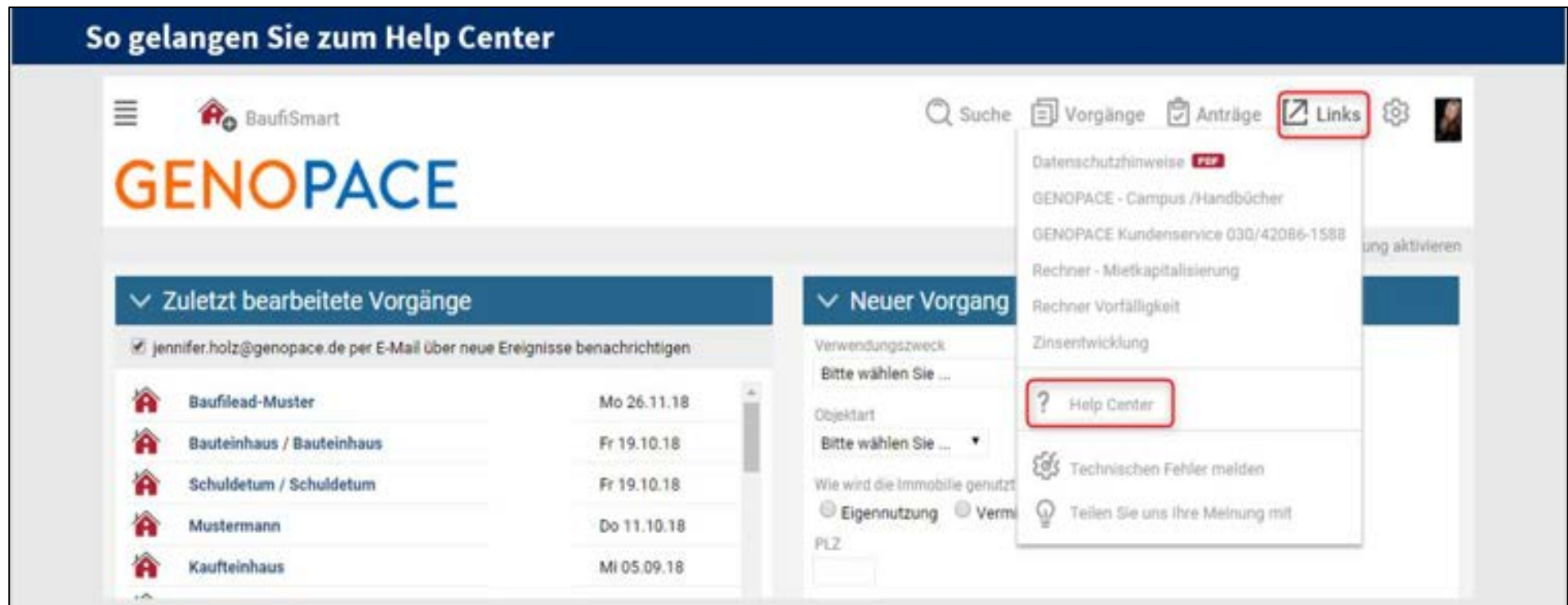
Ihr erreicht das Support-Team von BaufiSmart unter der E-Mailadresse [helpdesk@europace2.de](mailto:helpdesk@europace2.de) oder direkt aus BaufiSmart heraus.



Wann immer ihr während der Arbeit mit BaufiSmart eine Frage habt: Der Helpdesk ist euer direkter Draht in das Entwicklungsteam der Anwendung. Dabei ist der Helpdesk mehr als nur eine E-Mail-Adresse. Ihr werdet automatisch über den Fortschritt eurer Anfrage informiert. Sobald ein Fehler behoben worden ist, erhaltet ihr eine Benachrichtigung.

## Online-Hilfe 24/7

Im Help Center findet ihr viele weitere Anleitungen und Erklärungen, teilweise auch mit Videosequenzen.



Bei fachlichen Fragen und Themen, die direkt GENOPACE betreffen, erreicht ihr uns wie gewohnt unter [kundenservice@genopace.de](mailto:kundenservice@genopace.de) oder telefonisch unter **030/42086-1588**.



**GENOPACE GmbH**

Heidestraße 8

10557 Berlin

Telefon: + 49 30 420 86 – 1588

E-Mail: [kundenservice@genopace.de](mailto:kundenservice@genopace.de)

**Geschäftsführer**

Jens Fehlhauer, Maik Deißler