



Workshop „Kunden – Kommunikation“



Idealer Mandant

1

Zielgruppen

2

Anwendungsfälle

3

Anwendung von wealthpilot zielt auf bestimmten Mandanten ab

Wir identifizieren idealerweise 6 verschiedene Charaktereigenschaften





Idealer Mandant

1

Zielgruppen

2

Anwendungsfälle

3



Zielgruppen werden nach Charakteristik kategorisiert

Wir unterscheiden zwischen „Kopf-“, „Bauch-“, und „Freizeittyp“

Persönliche Charakteristik

- Vorwiegend Unternehmer, Manager, etc.
 - Rational und Zahlen- und IT-affin
- Der „Kopftyp“



Typische Probleme

- Hat keine Zeit für eigene Verwaltung und Überwachung des Vermögens, obwohl er es inhaltlich und technisch evtl. könnte

Potenzieller Nutzen

- Zeitersparnis durch automatisierte Privatbilanz
- Digitale Verfügbarkeit immer und überall

- Privatier, nicht betriebswirtschaftliche Berufe (z. B. Arzt/Ärztin)
 - Eher liberal, ggf. nicht sehr IT-affin
- „Der Bauchtyp“



- Hat keinen Überblick über eigenes Vermögen
- Kein Spaß an Beschäftigung mit Finanzen

- Transparenz über das Vermögen
- Vermittlung eines Gefühls von Erleichterung und Sicherheit
- Spaß an den eigenen Finanzen durch intuitive Bedienung der Software

- Rentner, vermögende Privatpersonen
 - Mittleres bis größeres Vermögen, wenig IT-affin
- „Der Freizeittyp“



- Beschäftigen mit den eigenen Finanzen macht dieser Zielgruppe keinen Spaß
- Sind freizeitorientiert und wollen ihre Zeit nicht mit der Organisation ihrer Finanzen verbringen

- Spaß an Finanzen durch intuitive Bedienung der Software
- Transparenz und Kontrolle über das Vermögen
- Zeitersparnis durch automatisierte Privatbilanz

Zielgruppen werden nach Lebensphase kategorisiert

Wir unterscheiden zwischen „junger“, „mittlerer“ und „älterer“ Generation

Ausgangssituation & Zielsetzung



- Richtige Finanzentscheidungen, von Beginn an
- Altersvorsorge, Eigenheim, erfolgreicher Vermögensaufbau

→ Vermögen aufbauen

Potenzieller Nutzen

- Finanzielle Ziele können spezifisch, messbar und auf einer Zeitleiste erfasst werden
- Chance diese Ziele zu erreichen kann simuliert und nachverfolgt werden

Mögliche Vorteile in der Beratung

- Einfache Ansprache der „next generation“
- Kontaktaufnahme zu dieser Zielgruppe durch Bereitstellung einer passenden Software/App



- Bestehende Werte und Cash Flows auf Ziele ausrichten
- Optimierung der bestehenden Vermögensstruktur

→ Vermögen optimieren

- Transparenz und Überblick über die Vermögensstruktur
- Visualisierung der Vermögensstruktur & Reporting

- Angebot konkreter Lösungen aufgrund von Transparenz
- Digitales Kundenerlebnis motiviert Mandanten, Vermögen komplett offen zu legen



- Absicherung des Lebensstandards im Alter
- Strukturierung des Vermögens für eine optimierte Erbschaftsplanung

→ Vermögen bewahren

- Finanzielle Sicherheit im dritten Lebensabschnitt vermitteln
- Visualisierung des Vermögensbestands und in Einklang bringen mit den Zielen

- Szenarioanalyse zur Diskussion von Vermögensnachfolge - Themen
- Erkennbare Wettbewerbsdifferenzierung durch konkreten Mehrwert



Idealer Mandant

1

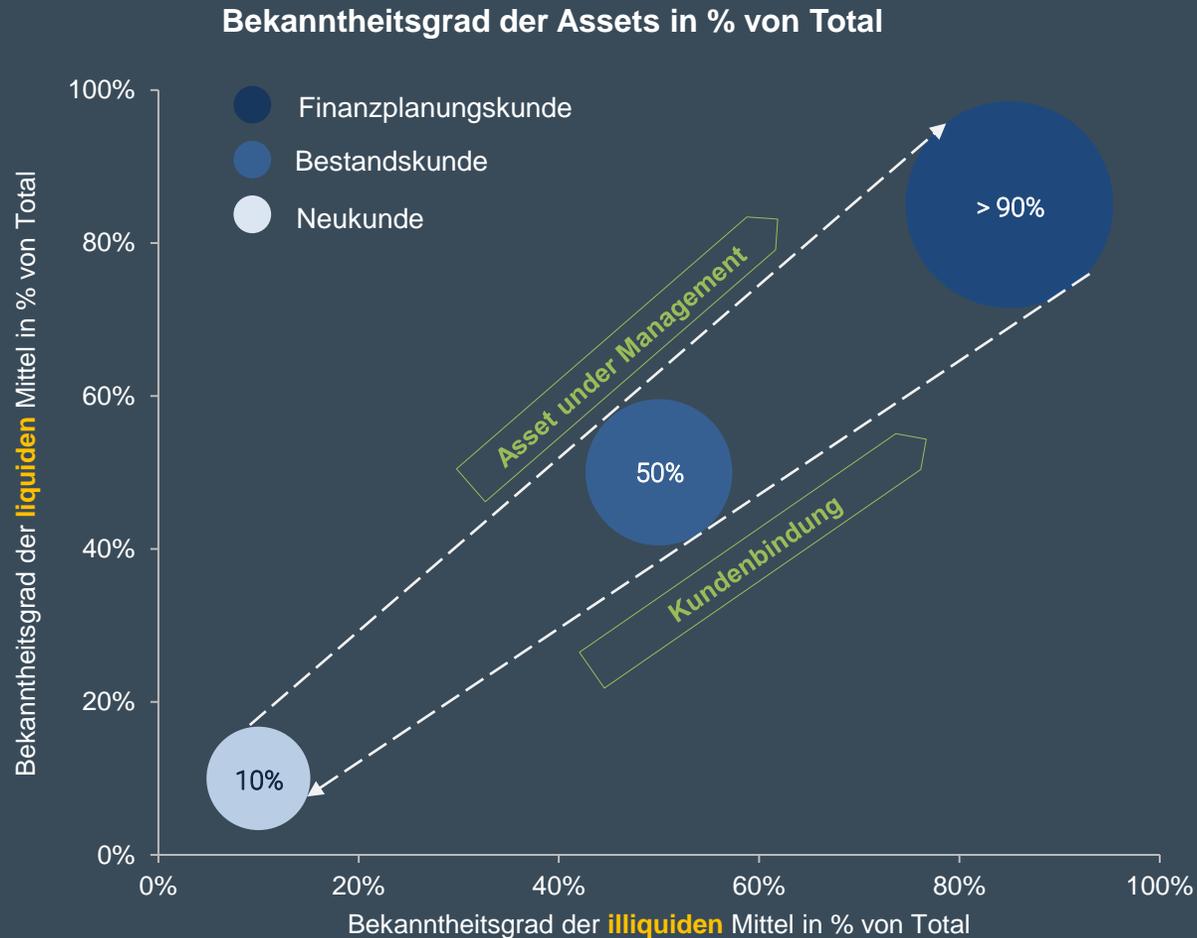
Zielgruppen

2

Anwendungsfälle

3

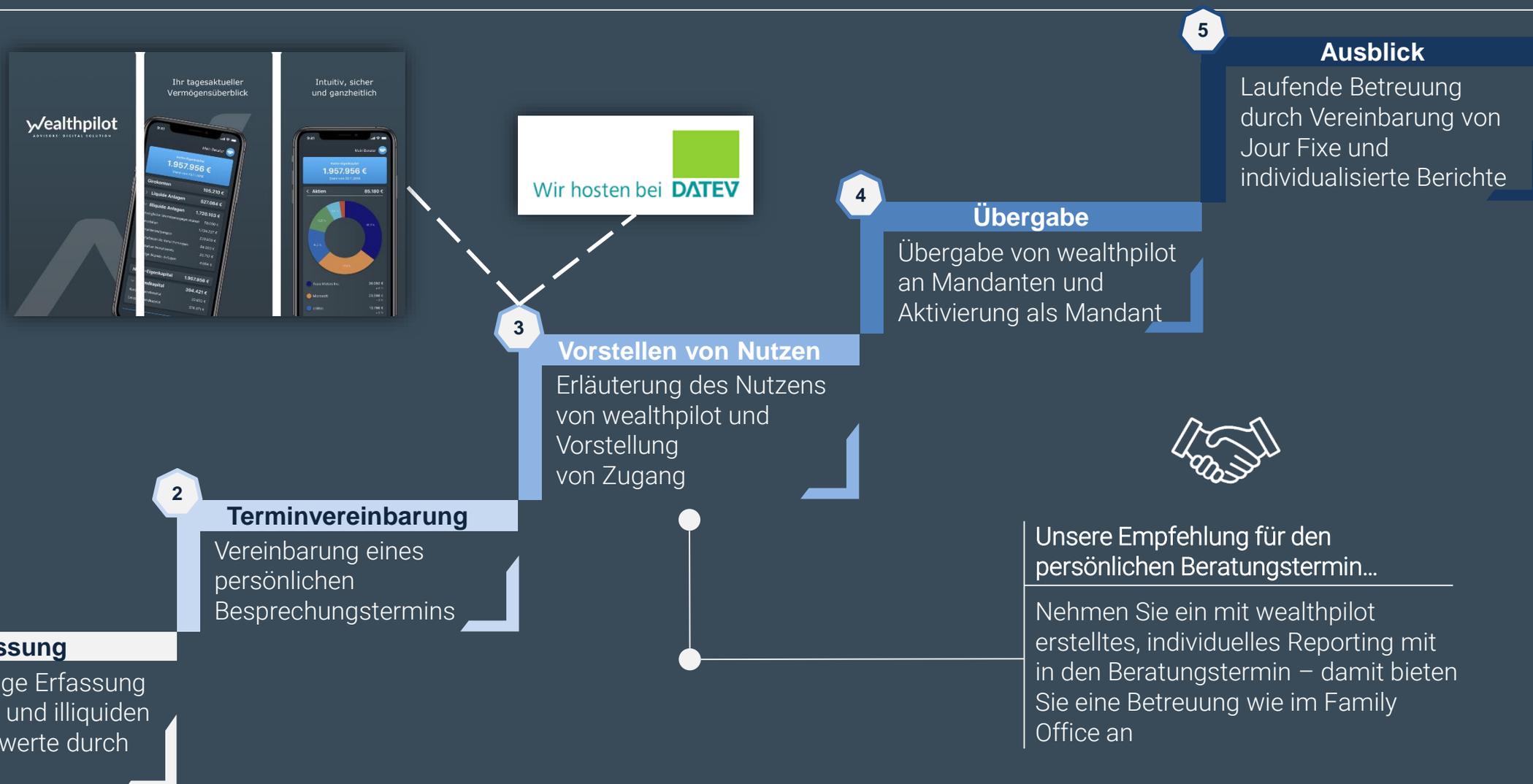
wealthpilot unterscheidet zwischen drei Anwendungsfällen „Finanzplanungskunden“, „Bestandskunde“ und „Neukunde“



- wealthpilot ist ein Anwendungsfall für alle drei Kundentypen
 - Hilft sowohl bei der Bestands- auch der Neukundenakquise
- Bekanntheitsgrad der liquiden und illiquiden Mittel variiert zwischen den einzelnen Kundentypen
- Digitaler Erfassungsaufwand variiert demzufolge zwischen Neu- und Finanzplanungskunden
- Neukunden können durch das Kundenerlebnis überzeugt werden
- Stärkung der Kundenbindung bei bestehenden Kundenbeziehungen

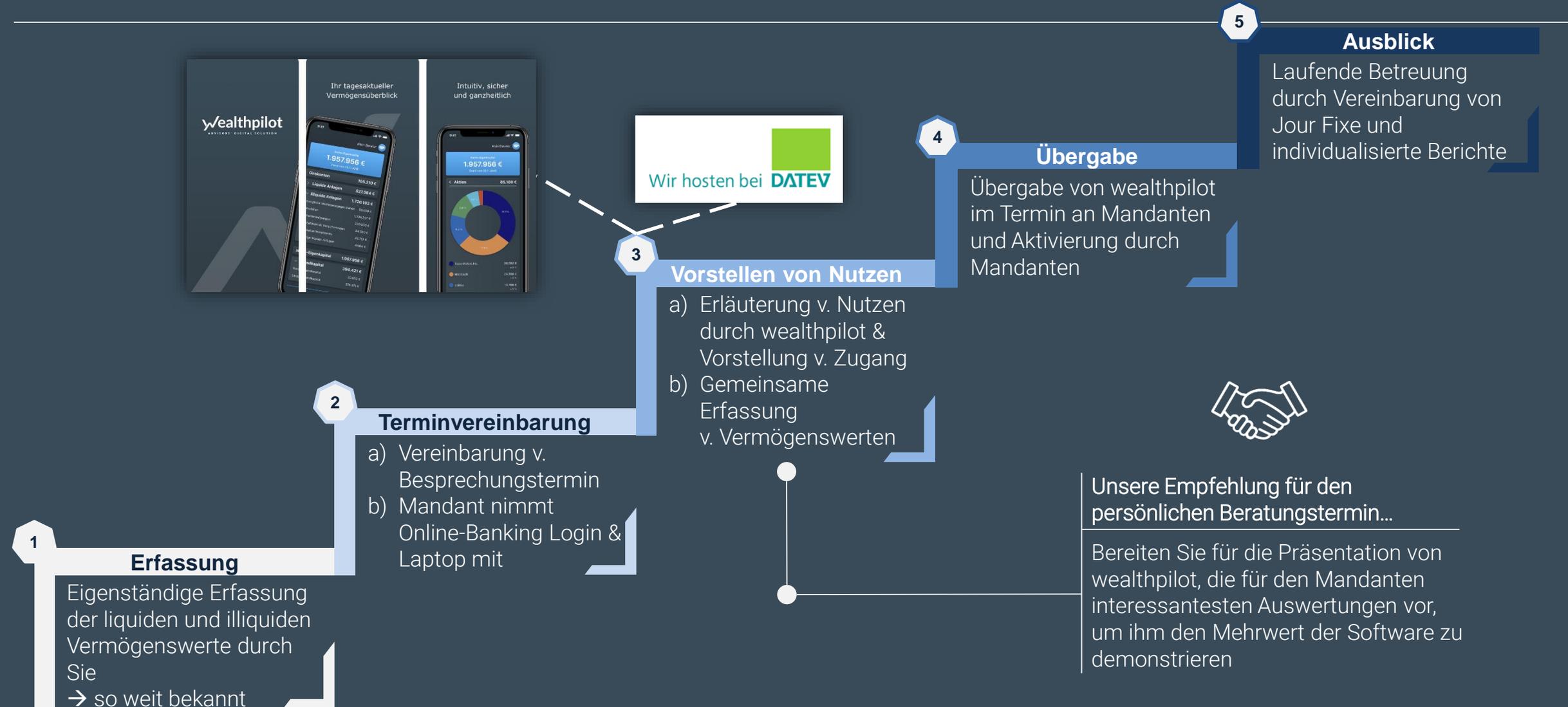
Anwendung von wealthpilot in nur 5 „easy steps“

Signifikante und von Kunden bestätigte Vorteile durch Anwendung



Anwendung von wealthpilot in nur 5 „easy steps“

Signifikante und von Kunden bestätigte Vorteile durch Anwendung



Anwendung von wealthpilot in nur 5 „easy steps“

Signifikante und von Kunden bestätigte Vorteile durch Anwendung

