



Digitale Beratungsprozesse – Auf einer Vermögensplattform Richtung Zukunft

Der Finanzmarkt wird immer umkämpfter, Kunden immer anspruchsvoller. Wie schaffen es Makler, Vermittler und andere Finanzdienstleister in diesem herausfordernden Umfeld, Geschäftsziele zu erfüllen, Bestandskunden glücklich zu machen und Neukunden zu generieren? Die Lösung liegt laut wealthpilot in einer digitalen Vermögensplattform.

Globale Krisen, volatile Finanzmärkte, Digitalisierungsdruck, neue Wettbewerber in Form von Neobanken oder FinTechs, ewige Niedrigzinsen und ein angeschlagenes Image von klassischen Geldanlagen wie der Lebensversicherung. Das alles führt zu Kunden, die auf der einen Seite verunsichert sind und Rat und Halt suchen, auf der anderen Seite nach alternativen, neuen Anlageformen Ausschau halten und offen sind für neue Investitionsimpulse. Ein Wunsch eint alle Kunden: der Wunsch nach einer digitalen Lösung, auf der alle Facetten des Kundenvermögens abgebildet und verständlich aufbereitet werden. Ein finanzielles Zuhause, in dem Kunden zusammen mit ihrem

vertrauten Finanzexperten alle wichtigen Entscheidungen für die finanzielle Zukunft treffen.

Digital zu mehr Transparenz

Makler und Vermittler müssen heutzutage viel mehr Transparenz bieten, um den gestiegenen Kundenbedarfen nach mehr Informationen und detaillierten Auskünften gerecht werden zu können. Mit den bisherigen Lösungen der Versicherer können sie das nicht leisten, weil dort die Möglichkeit für umfangreiche Reportings oder Vermögensbilanzen fehlt. Daten müssen mit hohem Arbeits- und Zeitaufwand manuell zusammengetragen und aufbereitet werden. Zum Zeitpunkt des Kundenmeetings sind diese

Daten dann häufig nicht mehr aktuell, zudem kann sich der Fehleranteil einschleichen. Mit einer Vermögensplattform erstellen Makler und Vermittler für Kunden automatisiert transparente Reportings, die alle Facetten des Vermögens erfassen und als Grundlage für effiziente Beratungsgespräche dienen. Da diese Reports auf Knopfdruck generiert werden, sparen sie Zeit, die Berater in eine qualitativ bessere Kundenberatung investieren können.

Digital zu neuen Ertragsquellen

Die Lebensversicherung ist nicht genug: Kunden erwarten von Maklern heute mehr als Produkte von der Stange. Sie wünschen sich individuelle, an ihre Lebensumstände und

Finanzsituation angepasste Investitionsszenarien. Eine Vermögensplattform ermöglicht es Maklern, ein breites Portfolio an verschiedenen Investitionsmöglichkeiten vorzustellen, das über Versicherungsprodukte hinausgeht. Auf Basis dessen entwickeln sie gemeinsam mit den Kunden passende Lösungen. Makler gewinnen anhand des 360-Grad-Blicks auf das Gesamtvermögen einen tieferen Einblick in die Finanzsituation der Kunden, diese gewähren ihrerseits den Einblick, weil Makler dadurch passgenauere Angebote und Lösungen für sie entwickeln können.

Digital mit persönlicher Note: Das hybride Beratungsmodell

Eine digitale Vermögensplattform kann und wird Makler niemals ersetzen, kann ihre Fähigkeiten und Leistungen aber ideal ergänzen. Gerade in Zeiten volatiler Finanzmärkte und dynamischer Entwicklungen wollen Kunden einen Finanzprofi an ihrer Seite wissen, mit dem sie wichtige Entscheidungen abstimmen und dem sie vertrauen können. Mit der Erfahrung und der Intuition geben Makler den Kunden die nötige Orientierung im Blick auf die finanzielle Situation. Mit dem Erkenntnisgewinn durch den ganzheitlichen Blick auf das Vermögen und die vielschichtigen Analysemöglichkeiten können sie entscheidende Impulse bei der Kundenberatung geben. Alle diese Aspekte sorgen dafür, dass die Kundenbindung insgesamt gestärkt wird.

Digital, einfach, schnell und sicher

Die Entwicklung einer haus-eigenen digitalen Lösung ist für Versicherer nur mit einem enormen Aufwand an Zeit und Ressourcen realisierbar. Dagegen ist eine SaaS-Lösung (Software as a Service) in nur wenigen Wochen mit geringeren Kosten startbereit. In diesem Zeitraum werden Makler durch kompakte Schulungen für den Umgang mit der Vermögensplattform fit gemacht. Der Schlüssel liegt dabei in einer hohen Benutzerfreundlichkeit und einfachen Bedienung. Sind im Haus bereits Tools

Die Beratungsstrecke



Die digitale Vermögensplattform hilft Maklern durch den kompletten Beratungsprozess.

Quelle: wealthpilot GmbH

etabliert, kann sie als API in vorhandene CRM-Systeme integriert und dort genutzt werden.

Durch die Kombination aus einfacher Bedienung und übersichtlicher Darstellung aller Vermögenswerte generieren Makler für ihre Kunden ein besonderes digitales Nutzererlebnis, das sie von Mitbewerbern unterscheidet. Wie bei allen digitalen Lösungen sind auch und gerade bei einer Vermögensplattform mit den Themen Datensicherheit und Datensicherheit hohe Anforderungen verknüpft. Ein überzeugendes Datenschutzkonzept zeichnet sich dadurch aus, dass die Datenhoheit stets bei den Kunden liegt. Die Übertragung und Speicherung von Daten sollte verschlüsselt bei einem zertifizierten Bankrechenzentrum erfolgen.

Eine digitale Vermögensplattform hilft Maklern, Beratungsprozesse durch automatisierte Prozesse, vielfältige Analysemöglichkeiten, ein breites Produktangebot und hochwertige Reports auf ein neues Level zu heben und den Wunsch von Kunden nach einem finanziellen Zuhause zu erfüllen.

Über wealthpilot

wealthpilot aggregiert, analysiert und plant Vermögenswerte auf Knopfdruck. Dadurch will die digitale Plattform das Vermögen der Endkunden steigern und Beratern wieder die Zeit für wertschöpfende Beratung und für innovative Anlageprodukte zurückgeben. Die Kundenbasis von wealthpilot umfasst Genossenschaftsbanken, Sparkassen, Versicherungen, Maklerpools wie auch unabhängige Vermögensberater und -verwalter.

Daniel Juppe

Co-Gründer und Co-CEO
der wealthpilot GmbH

