

wealthpilot

# Persönliche Beratung ist kein „Must Have“ für die neue Generation von Anlegern

Die klassische Vermögensberatung gerät unter Druck. Insbesondere in den jüngeren Generationen besteht dafür kein Bedürfnis mehr. Durch digitale Angebote wie Robo-Advisors oder Neo-Broker ist bereits ein komfortabler Zugang zum Kapitalmarkt möglich. Hier gilt bei der jüngeren Generation sogar: Je weniger persönlicher Kontakt hierfür stattfinden muss, desto besser.

**M**it Blick auf diese neue Anlegergeneration müssen sich Vermögensberater und -verwalter neu ausrichten. Dazu gehört, deutlich weniger Kosten und Zeit pro Kunde aufzuwenden und ihm den klaren Mehrwert der persönlichen Beratung in einer digitalen Welt aufzuzeigen. Früher bestand dieser Mehrwert im Zugang zu Finanzprodukten, heute brauchen Endkunden Coaches in allen Vermögensfragen.

## Eine App, um alle zu beraten

Aktuell bedarf es in der ganzheitlichen Betreuung aber noch vieler manueller Schritte und zusätzlichem Kundenvertrauen. Dazu benötigen Berater PowerPoint, Excel und jede Menge Zeit. In Zukunft braucht es für alle diese Arbeitsschritte nur noch eine einzige App: wealthpilot bündelt diese Funktionen auf einer Plattform und ebnet damit den Weg für **die hybride Vermögensberatung**. Berater erhalten auf Knopfdruck eine tagesaktuelle Vermögensbilanz und können so datenbasierte Empfehlungen für die Vermögensumschichtung erstellen und diese dem Kunden transparent und glaubwürdig in einer Präsentation zusenden.

Der Endkunde hat zudem die Möglichkeit, sämtliche Assets bei Banken, Anlagetools, Kapitallebensversicherungen oder Immobilien zusammenzufassen und in einer Übersicht per Web- oder mobiler App zu verstehen.

Zusätzlich betrachtet die Software die Vermögensziele der Anleger und macht Vorschläge zur Vermögensumschichtung, um diese zu erreichen. Jeder Arbeitsschritt braucht nur noch einen Knopfdruck: Das Erstellen einer tagesaktuellen Übersicht, die Projektion des Vermögens in die Zukunft unter Berücksichtigung der Risikoaffinität und die Vorschläge, wo und in welcher Größenordnung investiert werden soll.

Mit Einsatz von wealthpilot entwickeln sich Vermögensberater **vom Old-School-Anlageberater zum zeitgemäßen Vermögenscoach**.

wealthpilot aggregiert, analysiert und plant alle Vermögenswerte auf Knopfdruck. Dadurch steigert die digitale Plattform das Vermögen der Endkunden, die Berater bekommen wieder die Zeit für wertschöpfende Beratung und für innovative Anlageprodukte öffnen sich neue Vertriebswege. Die Kundenbasis umfasst Genossenschaftsbanken, die Sparkassen-Finanzgruppe, Versicherungen, Maklerpools wie auch unabhängige Vermögensberater und -verwalter.

## Wer die Software in seinem Haus einsetzt, hat von Tag 1 an drei große Vorteile gegenüber der Konkurrenz:

1. Wieder mehr Zeit für die wertschöpfende Beratung: Zeitersparnis von bis zu 70 Prozent für Berater.
2. Deutlich bessere Conversion: Berater können ihre verwalteten Vermögenswerte um bis zu 50 Prozent erhöhen.
3. Sie werden zur primären Vertrauensperson in finanziellen Angelegenheiten.



Potenzielle  
Zeitsparnis



Steigerung der  
verwalteten  
Vermögenswerte



Stets tagesaktuelle  
Daten

## wealthpilot GmbH

Telefon: +49 89-809119210

E-Mail: [info@wealthpilot.de](mailto:info@wealthpilot.de)

[www.wealthpilot.com/de](http://www.wealthpilot.com/de)

