



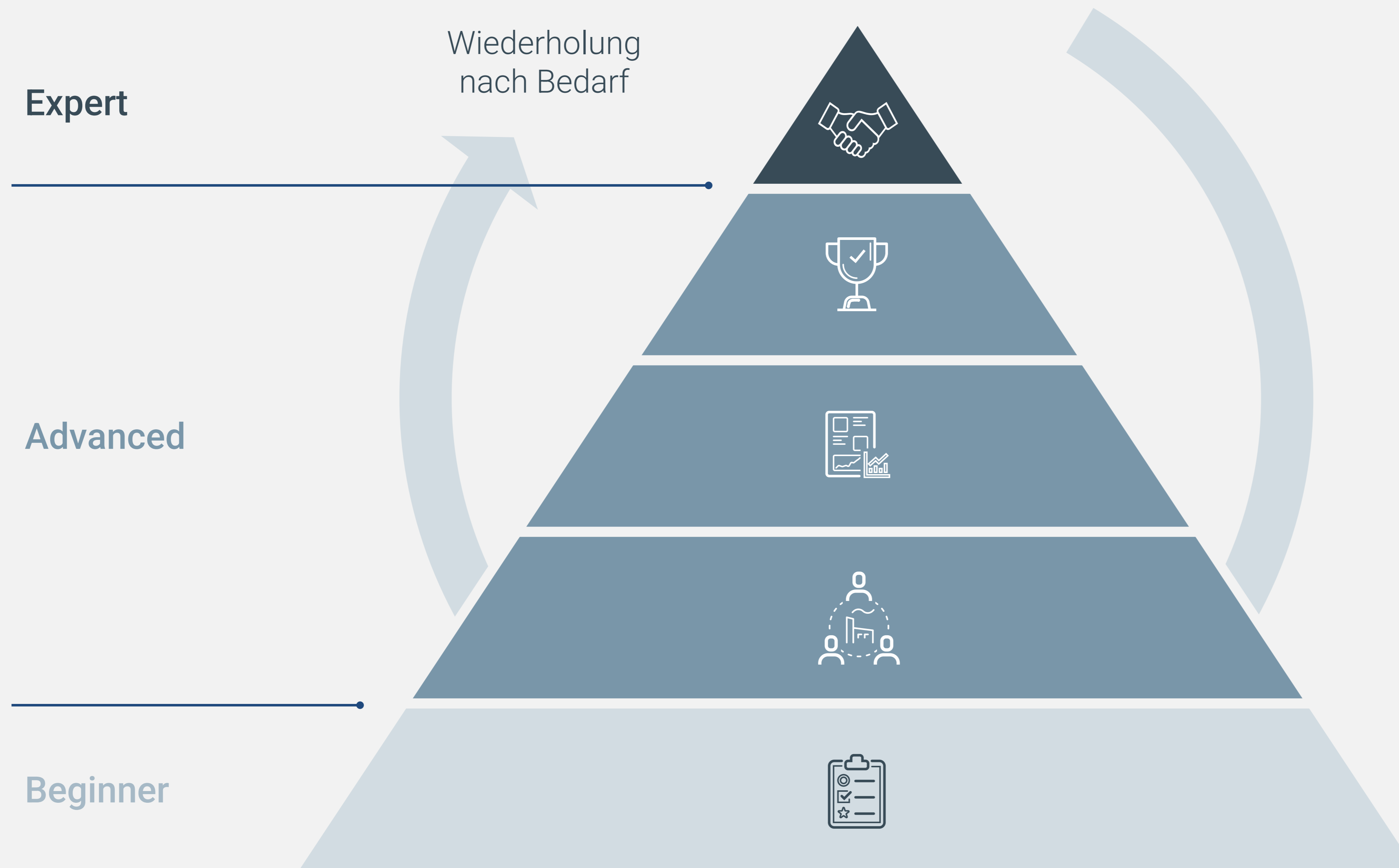
# HYBRIDE BERATUNG IM NEUEN ARBEITSALLTAG

Workshop „Kommunikation“



# Zielbild des wealthpilot Schulungskonzeptes

## Definition von Inhalten je Level



- **Vertriebs - Schulung**  
Vertrieblicher Erfolg mit wealthpilot inklusive Portfolio Optimierer
- **Beratungsszenarien**  
Gemeinsame Vermögensplanung  
Einsatzbereich des Erfolgsplaners
- **Reporting & Analyse - Schulung**  
Vermögensanalyse  
Dokumentensharing u. Reporting
- **Kommunikations - Schulung**  
Mandantenansprache  
Unterscheidung von Kundentypen
- **Grundlagenschulung**  
Erste Schritte in der Anwendung  
Vorstellung Mandanten Demo-Modus

# Der Vorstellungsprozess in „5 easy steps“

## VORBEREITUNG

VORAUSWAHL UND  
ZIELGRUPPE

SCHRITT 1

VOR DEM  
TERMIN

## VORSTELLUNG

### WEALTHPILOT

NUTZENARGUMENTE  
DATENSICHERHEIT  
EINBINDUNG MEDIEN

SCHRITT 2

SCHRITT 3

WÄHREND DES TERMINS

## TERMIN- VEREINBARUNG

MANDANTEN-  
ANSPRACHE

## AUSBLICK

WEITERES VORGEHEN  
UND FOLLOW-UP TERMIN

SCHRITT 4

SCHRITT 5

## ÜBERGABE DES ZUGANGS

AKTIVIERUNG DES  
MANDANTEN  
ERFASSUNG ERSTER  
VERMÖGENSWERTE

# Der Vorstellungsprozess in „5 easy steps“

## VORBEREITUNG

VORAUSWAHL UND  
ZIELGRUPPE

SCHRITT 1

VOR DEM  
TERMIN

## VORSTELLUNG

WEALTHPILOT  
NUTZENARGUMENTE  
DATENSICHERHEIT  
EINBINDUNG MEDIEN

SCHRITT 2

WÄHREND DES TERMINS

SCHRITT 3

TERMIN-  
VEREINBARUNG  
MANDANTEN-  
ANSPRACHE

## AUSBLICK

WEITERES VORGEHEN  
UND FOLLOW-UP TERMIN

SCHRITT 4

ÜBERGABE DES  
ZUGANGS  
AKTIVIERUNG DES  
MANDANTEN  
ERFASSUNG ERSTER  
VERMÖGENSWERTE

SCHRITT 5



# Ideale Mandanten für wealthpilot

...sucht einen ganzheitlichen  
Überblick

...hat noch keine volle  
Transparenz über sein  
Vermögen

...strebt nach einem besseren  
Verständnis seiner  
Vermögenssituation



...hat zwei oder mehr  
Fremdbank-verbindungen

...wünscht sich zeitliche  
Entlastung

...nutzen das Online Banking  
Angebot in Ihrem Haus



## Unsere Empfehlung

wealthpilot stellt für Sie eine hervorragende Möglichkeit dar, um mit Ihren Kunden zu einem **spannenden und innovativen Thema** ins Gespräch zu kommen.

Nutzen Sie die Chance wealthpilot bei so **vielen Mandanten** wie möglich **anzusprechen!**



# Der Vorstellungsprozess in „5 easy steps“

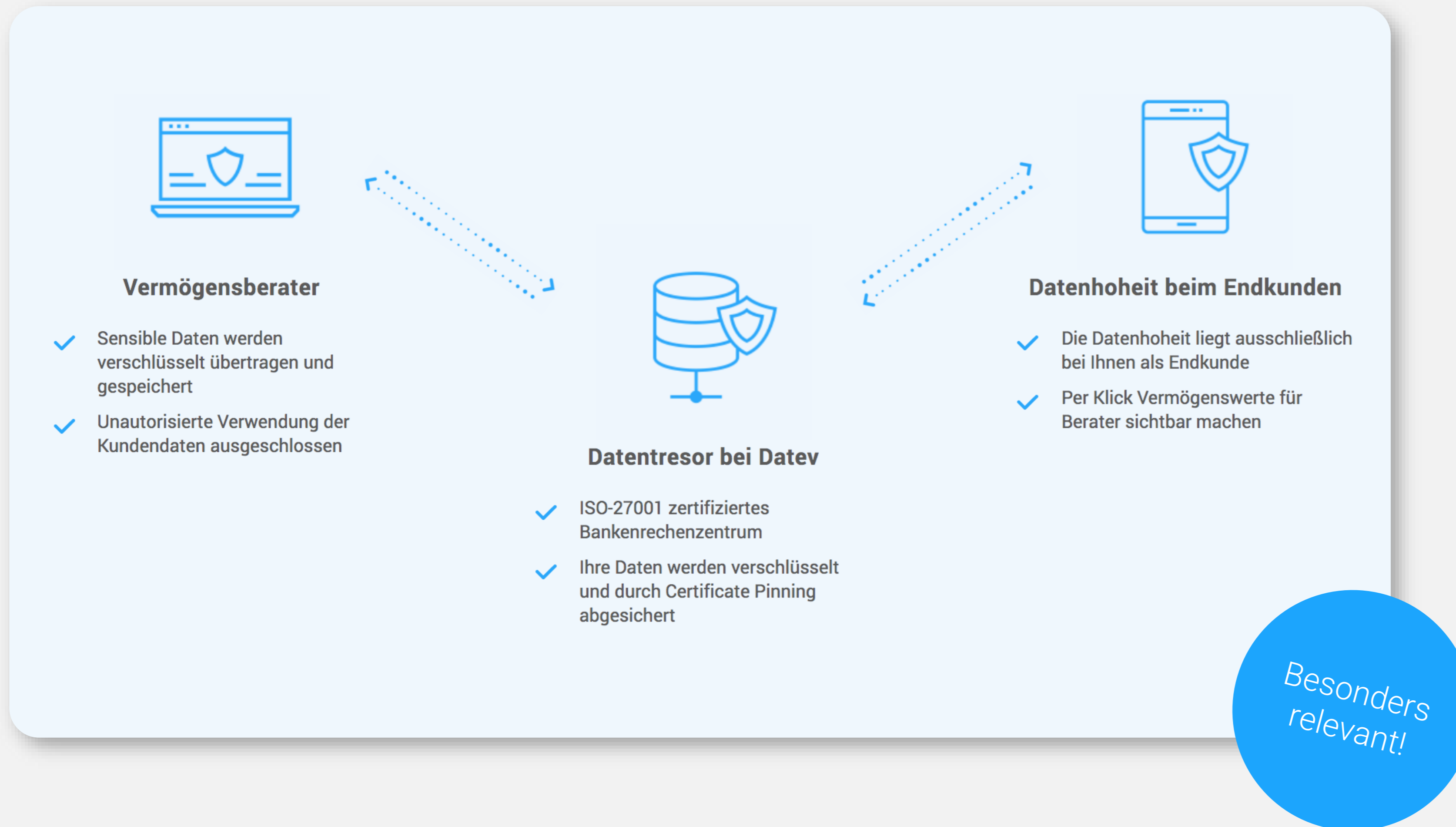


# Die Mandantenansprache – Einstiegsformulierungen aus der Praxis

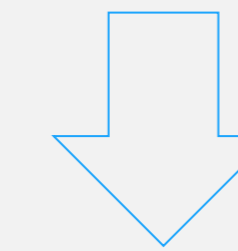
1. „Ich möchte Ihnen **wealthpilot** vorstellen!“
2. „Was ist Ihr Nutzen?“
  - Verständlichere Beratung (durch Bilder und Grafiken)
  - Ganzheitliche Beratung über das **Gesamtvermögen** (inkl. Gesamtvermögensbilanz)
  - Passgenaue Beratung
    - passend zur **individuellen Vermögenssituation**
    - und **individuellen Risikoprofil**
3. „Das **Ergebnis**: Ich bekomme **mehr Informationen** und Sie bekommen **mehr Chancen** und **weniger Risiken!**“\*



# Datensicherheit proaktiv ansprechen!



- Die Daten liegen in einem Hochsicherheitsrechenzentrum bei der Datev
- Der Mandant entscheidet, welche Daten er mit seinem Berater teilen möchte
- Die Daten sind gegenüber wealthpilot verschlüsselt



wealthpilot steht für Datenschutz

# Unsere Empfehlung

**wealtpilot**

**IHRE VORTEILE**  
MIT IHREM VERMÖGENSCOCKPIT

**VERMÖGENSCHECK AUF KNOPFDRUCK**

- ✓ Konten und Depots erfassen Sie spielerisch per Online-banking Schrittstelle
- ✓ Immobilien, Lebensversicherungen oder Oldtimer fügen Sie ganz einfach und schnell manuell hinzu
- ✓ Ihre Werte werden nach einem intelligenten Algorithmus sortiert

Zeitersparnis durch moderne Schnittstellen und intelligente Algorithmen

**VERMÖGEN IM ÜBERBLICK**

- ✓ Bilder und Grafiken machen Ihr Vermögen ganz neu verständlich
- ✓ Treffen Sie bessere Finanzentscheidungen dank voller Transparenz Ihres Vermögens
- ✓ Die Rendite Ihres Depots, die Aktienquote Ihres Gesamtvermögens und vieles mehr auf einen Blick

Verstehen und erleben Sie Ihr Vermögen auf neue Weise

**FINANZ-ERLEBNIS**

- ✓ Bedienen Sie die Software ganz einfach durch intuitives Design
- ✓ Sie haben Ihr Vermögen immer und überall im Blick, ob auf dem Smartphone, Tablet oder Desktop
- ✓ Genießen Sie ein Gefühl von Erleichterung und Sicherheit bei Ihrem Vermögensmanagement

Erleben Sie ein neues Gefühl von finanzieller Freiheit

**DATEN-SICHERHEIT**

- ✓ Ihre Daten liegen in einem Hochsicherheitsrechenzentrum bei der DATEV
- ✓ Sie alleine wählen gezielt aus, ob und welche Daten Sie mit Ihrem Berater teilen möchten
- ✓ Modernste Verschlüsselungstechnik sichert Ihre Daten

Sicherheit nach höchsten Standards – BaFin-zertifiziert

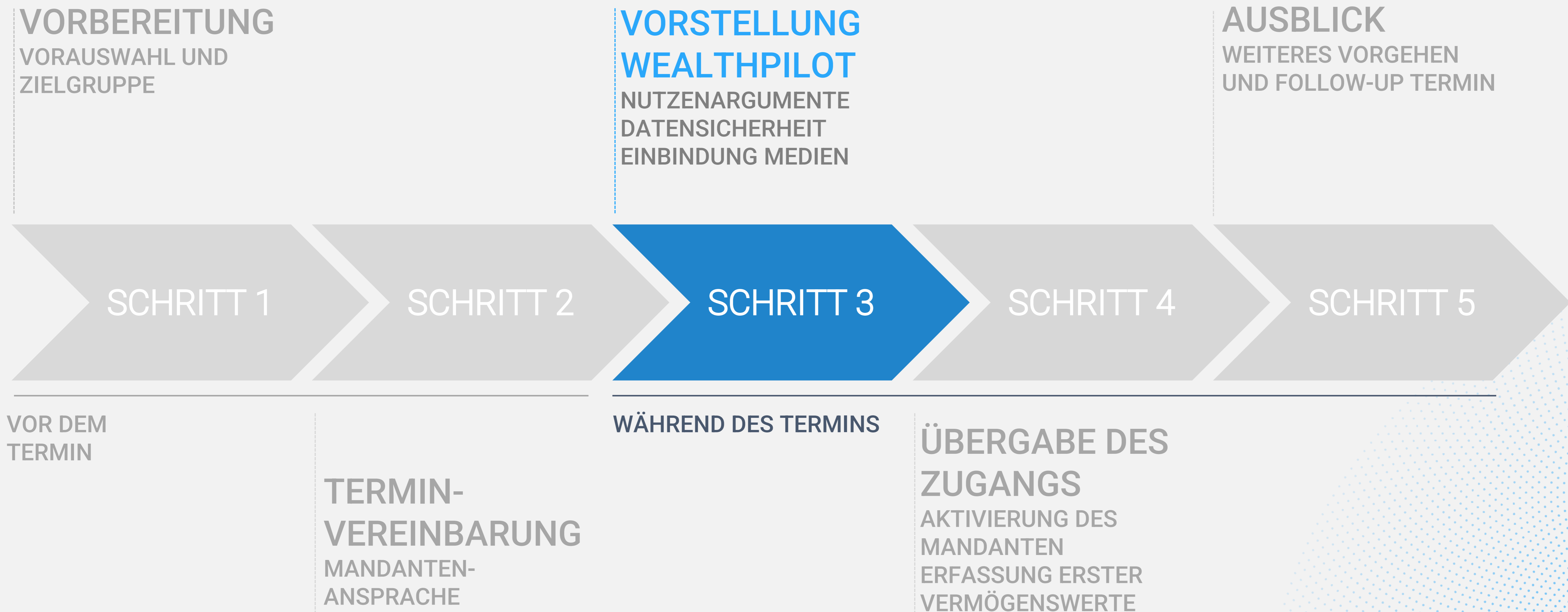
Wir hosten bei **DATEV**

## One Pager

- Senden Sie nach der Terminvereinbarung mit Ihren Mandanten den wealtpilot One Pager per E-Mail zu. So erhalten Ihre Mandanten schon vorab einen ersten Überblick über die wichtigsten Nutzenpunkte.



# Der Vorstellungsprozess in „5 easy steps“



# Vorstellung von wealthpilot

## #1 Ihre individuelle Mandantenpräsentation

**wealthpilot**

Gehen Sie mit uns einen Schritt weiter, für maximalen Überblick und Kontrolle über Ihr Vermögen  
- mit unserem exklusiven IT-Service -

...weil Sie die Kontrolle über Ihre Daten haben

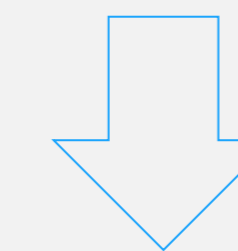
...weil Ihre Daten sicher sind

...weil wealthpilot einfach zu bedienen ist und Sie jederzeit und überall Zugriff haben

Mit wealthpilot bekommen Sie Überblick über Ihr gesamtes Vermögen!

- ✓ Über Ihr Online-Banking führen Sie Ihre Konten und Depots in einem Datentresor zusammen
- ✓ Illiquide Werte wie Immobilien oder Oldtimer fügen Sie kinderleicht manuell hinzu
- ✓ Jetzt haben Sie den kompletten Überblick über alle Ihre Vermögenswerte und können es aus verschiedenen Perspektiven betrachten

- Die Mandantenpräsentation ist in Ihrem individuellen Firmendesign verfügbar
- Mit der Präsentation können Sie Ihre Mandanten ganz einfach durch den ersten Termin leiten

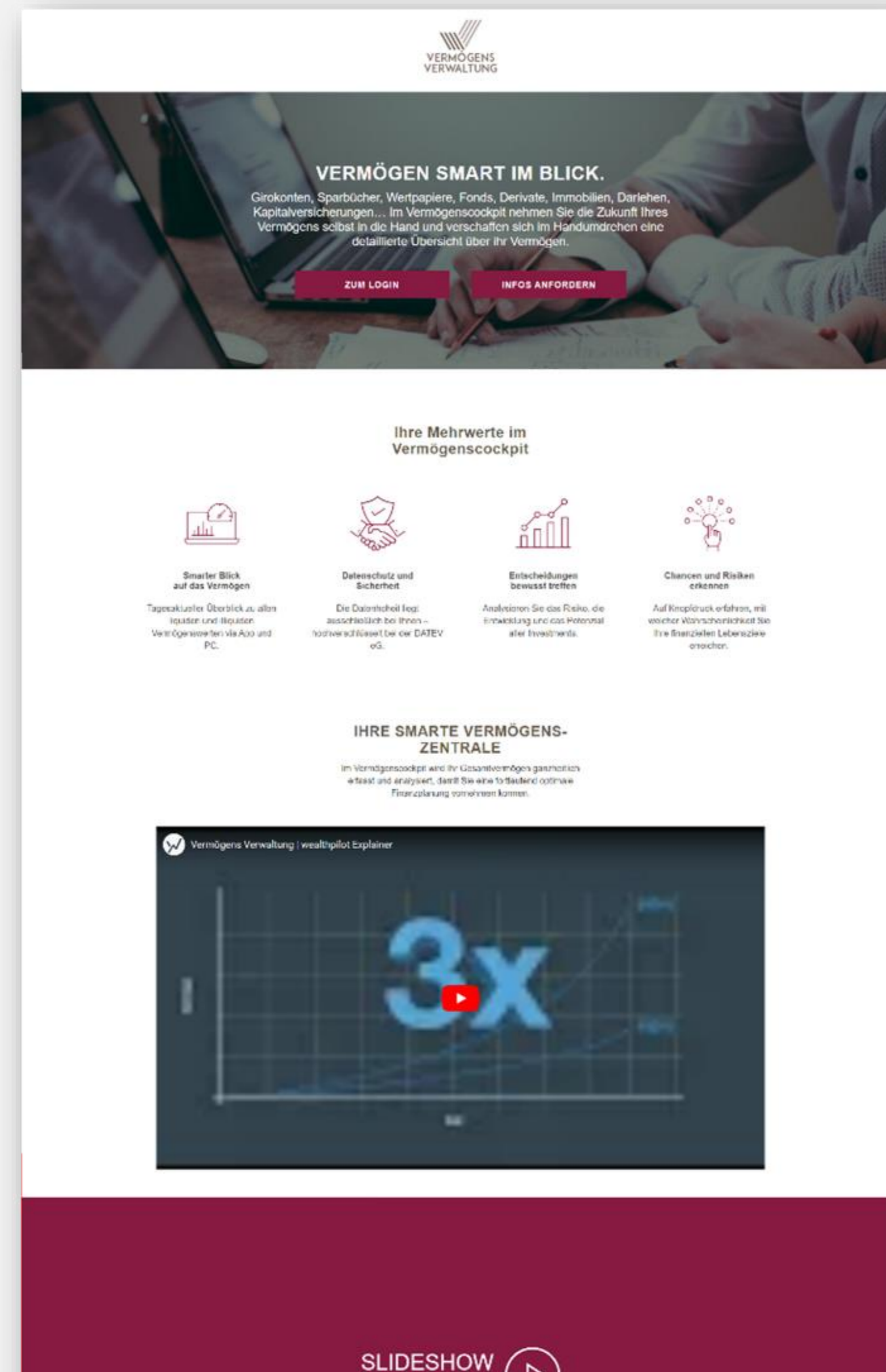
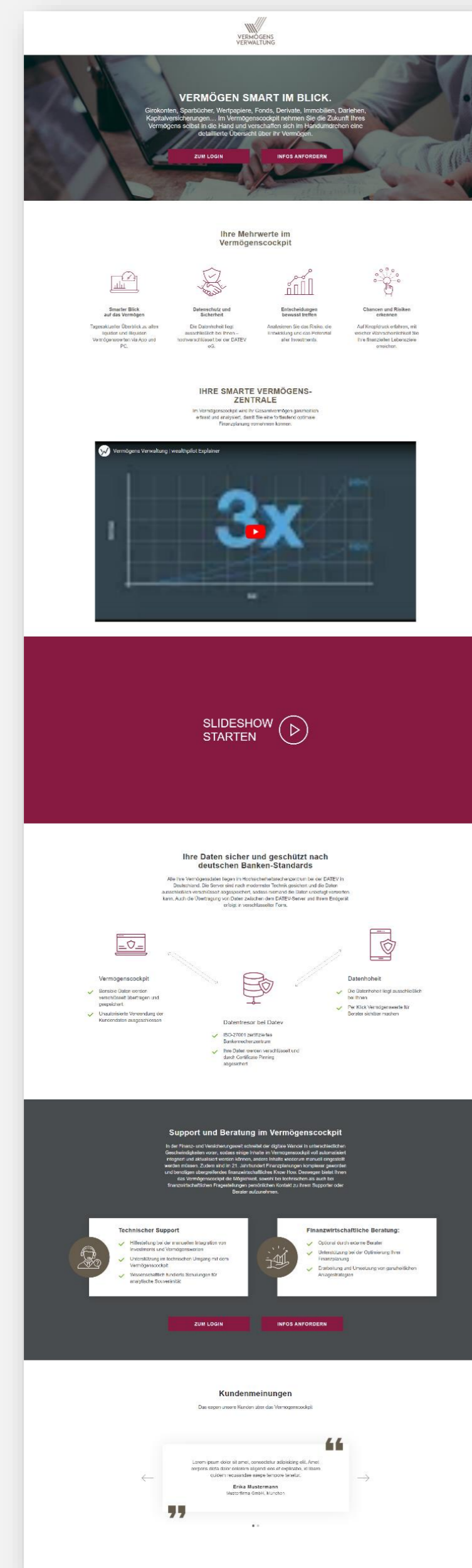


Professioneller Einstieg  
in die Nutzung von wealthpilot

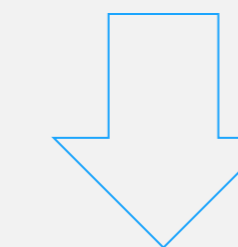


# Vorstellung von wealthpilot

## #2 wealthpilot auf Ihrer Homepage



- Nutzen Sie die Homepageintegration
- Während des Termins können Sie wealthpilot direkt auf Ihrer Website vorstellen
- Hinweis auf QR-Code zum Download der App



Überzeugen Sie durch einen individuellen Webauftritt mit wealthpilot



# Vorstellung von wealthpilot

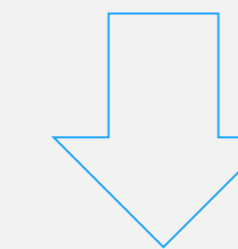
## #3 Der Mandanten Demo-Modus

The screenshot displays the wealthpilot web interface. At the top, there is a navigation bar with the logo and menu items: Home, Mandanten, Mandanten der Organisation, B2B-Datenverwaltung, Einstellungen, and Finanzprodukte. Below the navigation bar, the 'Berater-Cockpit' is visible, featuring a 'Beim Mandanten einloggen' button and a search field. A prominent 'Mandanten Demo-Modus' section offers to test all functions using demo data, with a 'Demo-Modus öffnen' button. To the right, there are promotional banners for the 'Neue Mobile-Version' and a 'Jetzt Tour starten' button. Below these, a table lists 'Neu hinzugefügte Assets der letzten 7 Tage' and a 'Liquiditätsquote' table for various clients.

Asset Name	Value
XETRA Gold	+28.240,00 €
hausinvest	+34.380,72 €
Franklin Templeton Investment Funds Templeton Growth (Euro) Fund A (acc) EUR	+34.500,00 €
Fidelity Funds - European Growth Fund A	+30.520,00 €
UniGlobal	+30.987,00 €
Festgeld (wealthpilot Testbank)	+130.253,00 €

Client	Liquiditätsquote
GmbH Münchner Beteiligungs	35 %
GmbH Brinkmann	39 %
Stiftung Monaco Franz	37 %
Monaco Franz	30 %
Thorsten Müller	39 %
Walter von Taube	39 %
Christopher und Maria Brinkmann	39 %

- Nutzen Sie den Demo-Modus, um anhand Ihres individuellen Testmandanten erste Funktionen zu erklären
- Der Testmandant ist bereits mit verschiedenen Vermögenswerten befüllt



Ihr Mandant erhält einen überzeugenden Einblick in die aktive Nutzung von wealthpilot



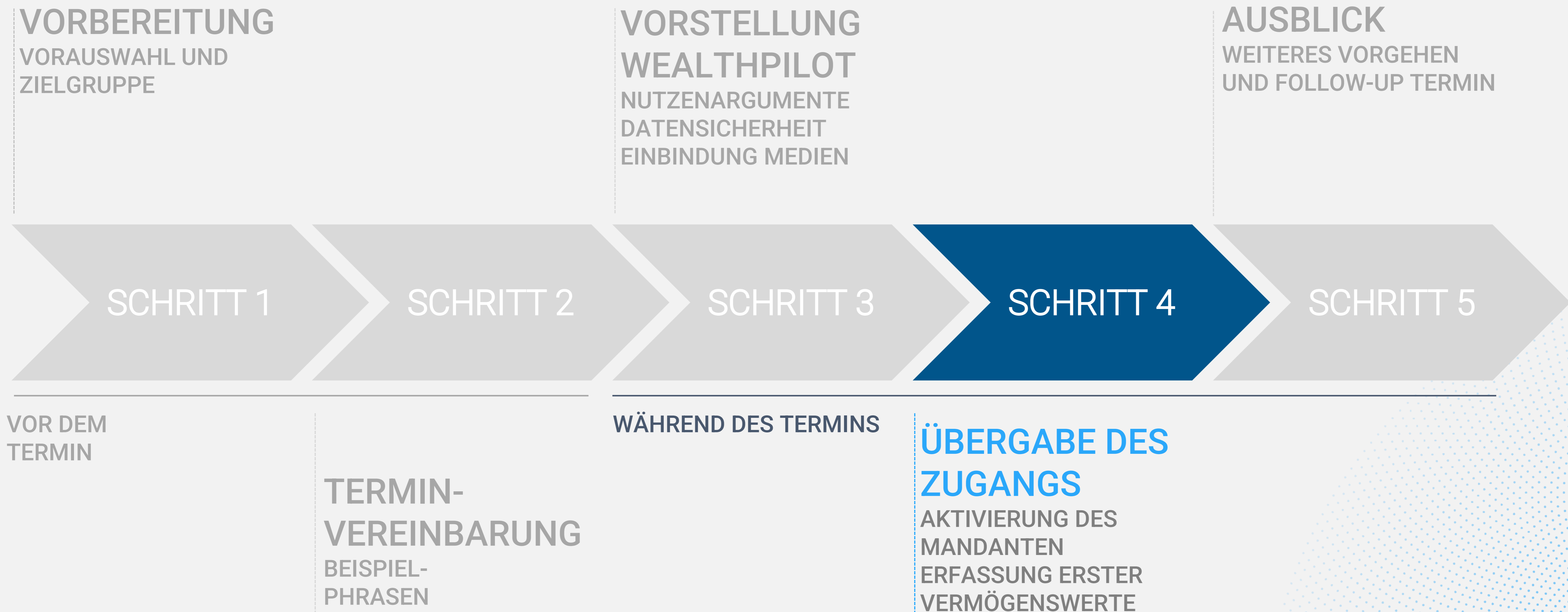
## Hinweis

wealthpilot ist die Lösung, damit Sie Ihre Kunden **passgenauer und individueller beraten** können!

Nur wenn der Kunde seine Informationen in wealthpilot erfasst, können Sie ihn passend zur **individuellen Vermögenssituation & Risikoprofil** beraten.



# Der Vorstellungsprozess in „5 easy steps“





# Übergabe im Gespräch

## Aktivierung des Mandanten durch den Berater

Mandantenübersicht

Mandantenanalyse Mandantenverwaltung

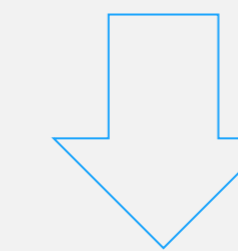
Mandanten suchen... Filter

Meine Mandanten Alle

Name	Status	Berater	Erstellt	Letzte Anmeldung
Jähn Gülsen Login: jf5222	Importiert	Brinkmann Christopher automatisch zugewiesen	09.05.2022 09:16 Uhr	-
Bosch Hyronimus Login: nr8874	Nicht eingeladen	Brinkmann Christopher	24.05.2022 10:23 Uhr	> Einladen
Brinkmann Christo... Login: bo8253	Nicht eingeladen	Brinkmann Christopher	09.05.2022 10:54 Uhr	> Einladen
von Taube Walter Login: ml6747	Nicht eingeladen	Brinkmann Christopher	18.03.2022 09:08 Uhr	> Einladen
Rogge Bianka Login: ps4481	Importiert	Brinkmann Christopher automatisch zugewiesen	09.05.2022 11:03 Uhr	-
Müller Thorsten Login: ox7949	Nicht eingeladen	Brinkmann Christopher	31.01.2022 15:17 Uhr	> Einladen
Brinkmann GmbH Login: ve8257	Nicht eingeladen	Brinkmann Christopher	16.02.2021 13:59 Uhr	> Einladen
Monaco Franz Stif... Login: kf3396	Eingeladen	Brinkmann Christopher	25.09.2019 17:03 Uhr	-
Franz Monaco Login: xt1124	Eingeladen	Brinkmann Christopher	25.10.2019 11:33 Uhr	-
Brinkmann Christo... Login: cf8141	Nicht eingeladen	Brinkmann Christopher	20.06.2022 11:38 Uhr	> Einladen
Meier Jan Welland Login: cq2618	Nicht eingeladen	Brinkmann Christopher	03.06.2022 13:42 Uhr	> Einladen
Mohrmann Carlos Login: xi4292	Nicht eingeladen	Brinkmann Christopher	09.06.2022 16:27 Uhr	> Einladen
Münchner Beteilig... Login: za6985	Nicht eingeladen	Brinkmann Christopher	10.10.2019 15:47 Uhr	> Einladen

13 von 13 Datensätze

- Versendung des Aktivierungslinks direkt während des Gesprächs
- Der Aktivierungslink kann ohne Probleme über das Smartphone geöffnet werden!





Starten Sie direkt gemeinsam mit Ihrem Mandanten in wealthpilot

# Übergabe im Gespräch

## Erfassung der Vermögenswerte über die Web-App


Bankverbindung hinzufügen


 **Bankverbindung**  
Depots und Konten über eine gesicherte Schnittstelle anbinden.




 Die Werte Ihrer Depots und Konten werden über eine gesicherte Schnittstelle abgerufen. Niemand außer Ihnen hat Zugriff auf Ihre Bankverbindung bzw. Ihre Konten. Nur wenn Sie eine Bankverbindung für Ihren Berater explizit freischalten, hat dieser Lesezugriff auf die Kontostände der zugehörigen Konten. Nur bei Depots bekommt Ihr Berater Einblick in die einzelnen Positionen bzw. Transaktionen.

> Bestehende Bankverbindungen anzeigen

Vermögenswert hinzufügen

 **Immobilie**  
Als Eigenbedarf: Eine Immobilie hinzufügen, die Sie für den Eigenbedarf nutzen.  
Als Kapitalanlage: Eine Immobilie hinzufügen, die Sie als Kapitalanlage besitzen.

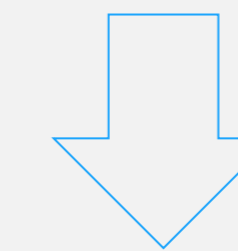
 **Beteilig**  
Eine Unternehmensbeteiligung oder eine ähnliche Beteiligung hinzufügen.

   Jegliches Vermögen, das Sie erfassen.

Sichtbarkeit für Berater



- Gemeinsame Erfassung des ersten Vermögenswert gemeinsam mit Ihrem Mandanten
- Aktivierung der Sichtbarkeit der Vermögenswerte für den Berater

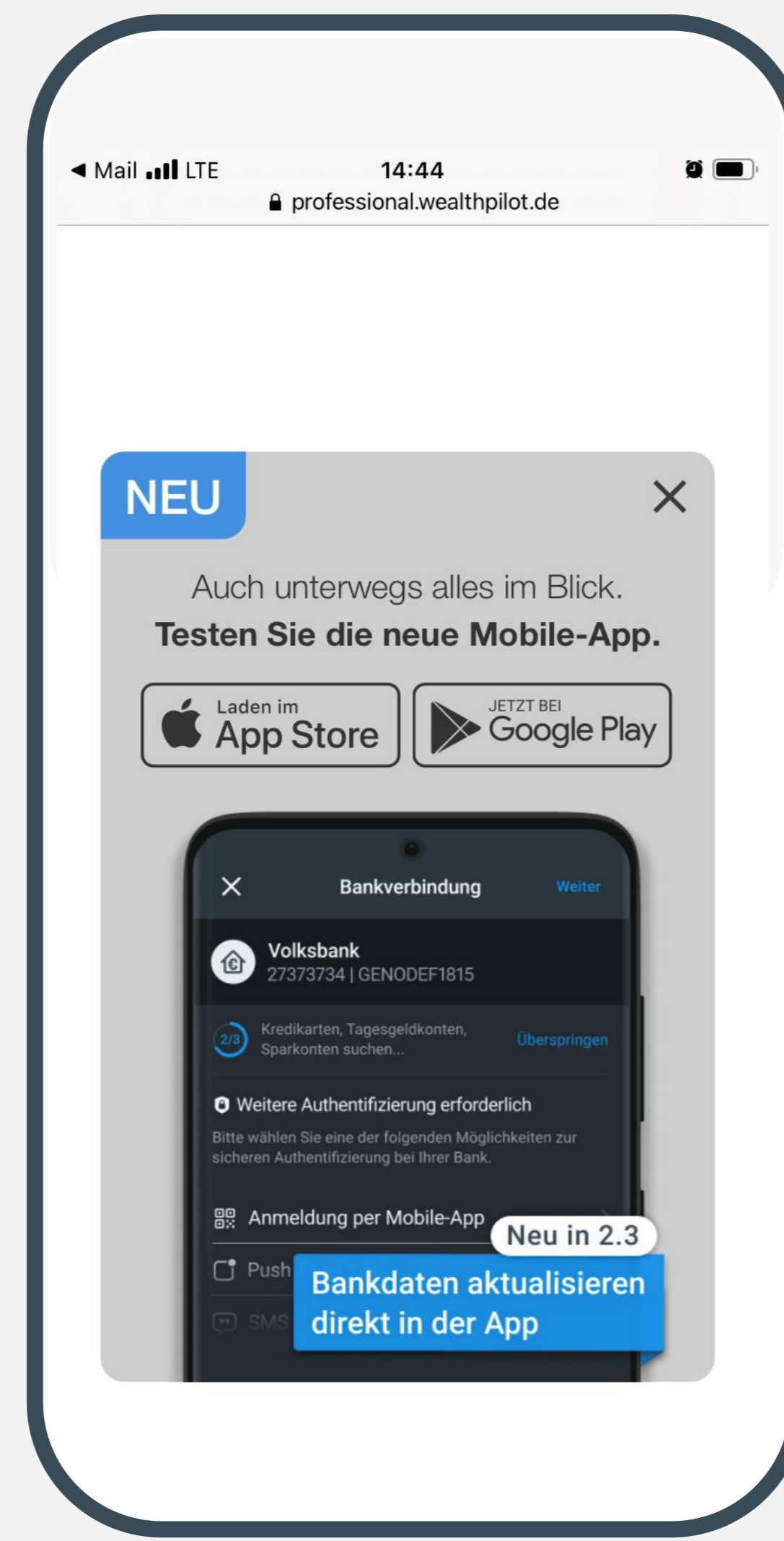
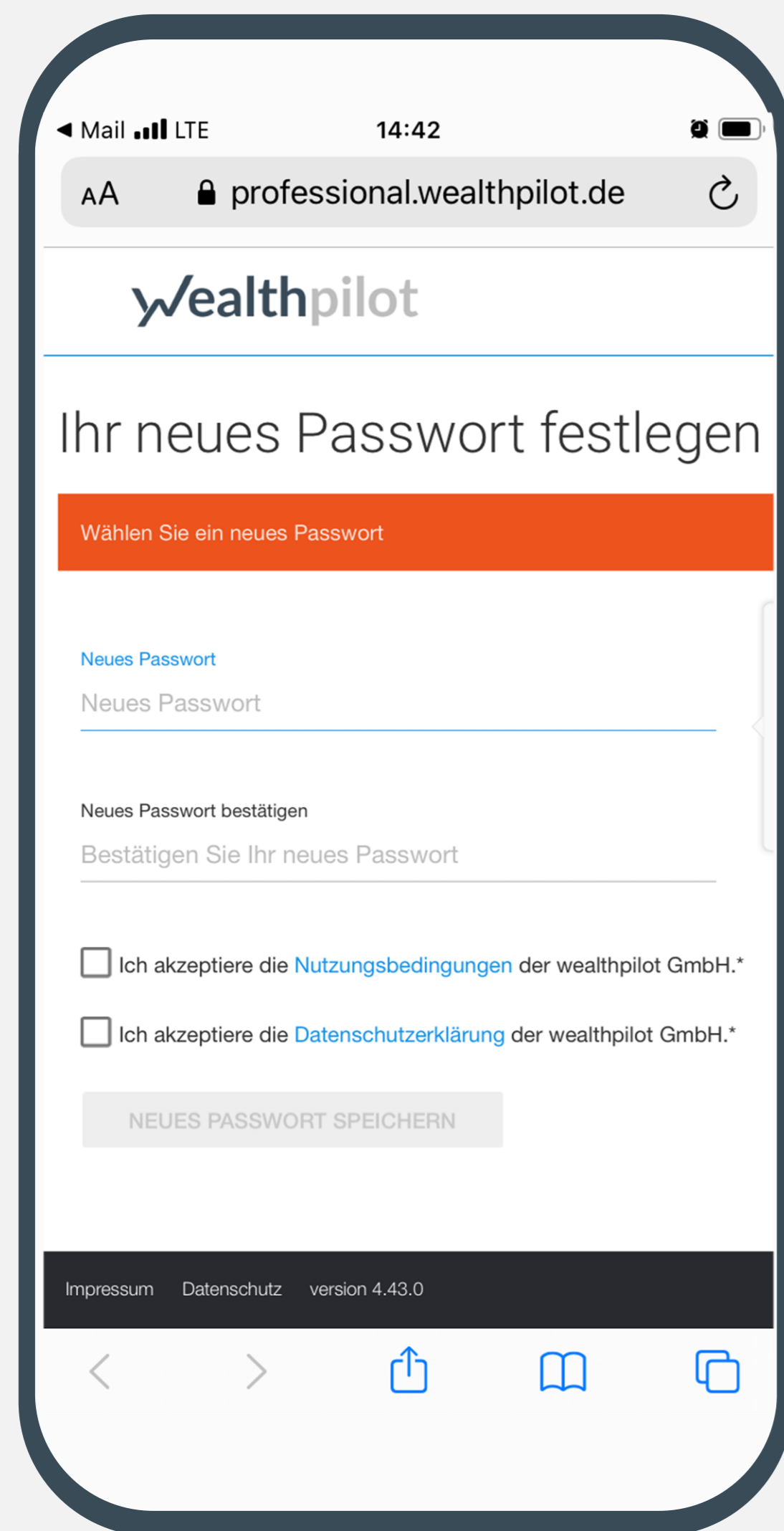


Starten Sie direkt gemeinsam mit Ihrem Mandanten in wealthpilot

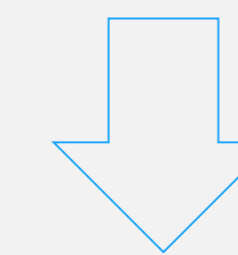


# Übergabe im Gespräch

## Aktivierung per Smartphone und Download der Mobile-App



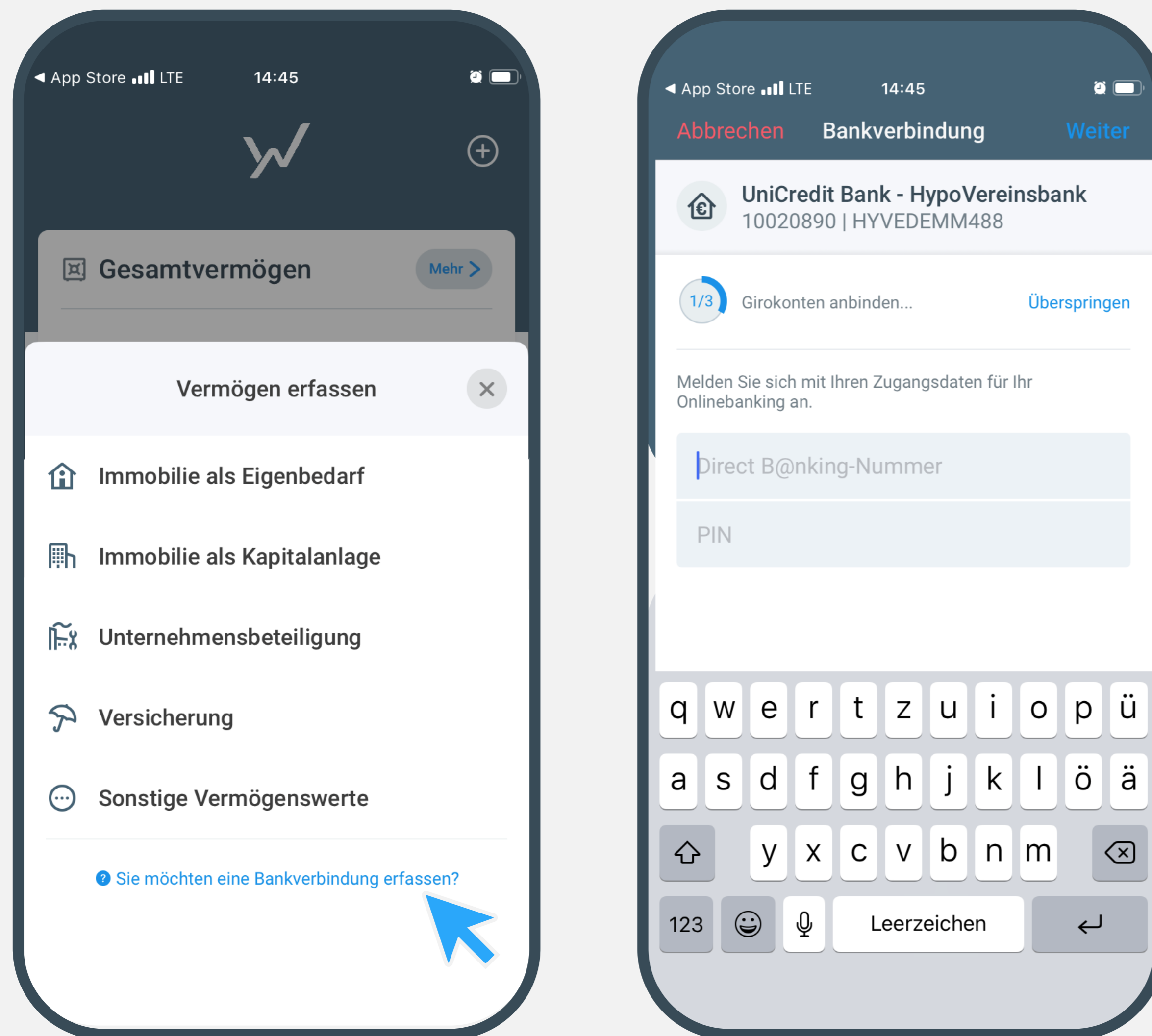
- Der Aktivierungslink wird per Email empfangen und kann direkt im Smartphone geöffnet werden
- Hinweis zum Download der App bei Anmeldung im Browser



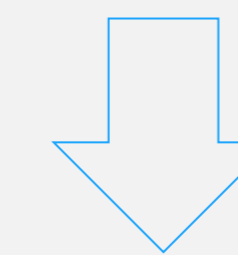
wealthpilot bequem über  
das Smartphone aktivieren

# Übergabe im Gespräch

## Erfassung der Vermögenswerte über die Mobile-App



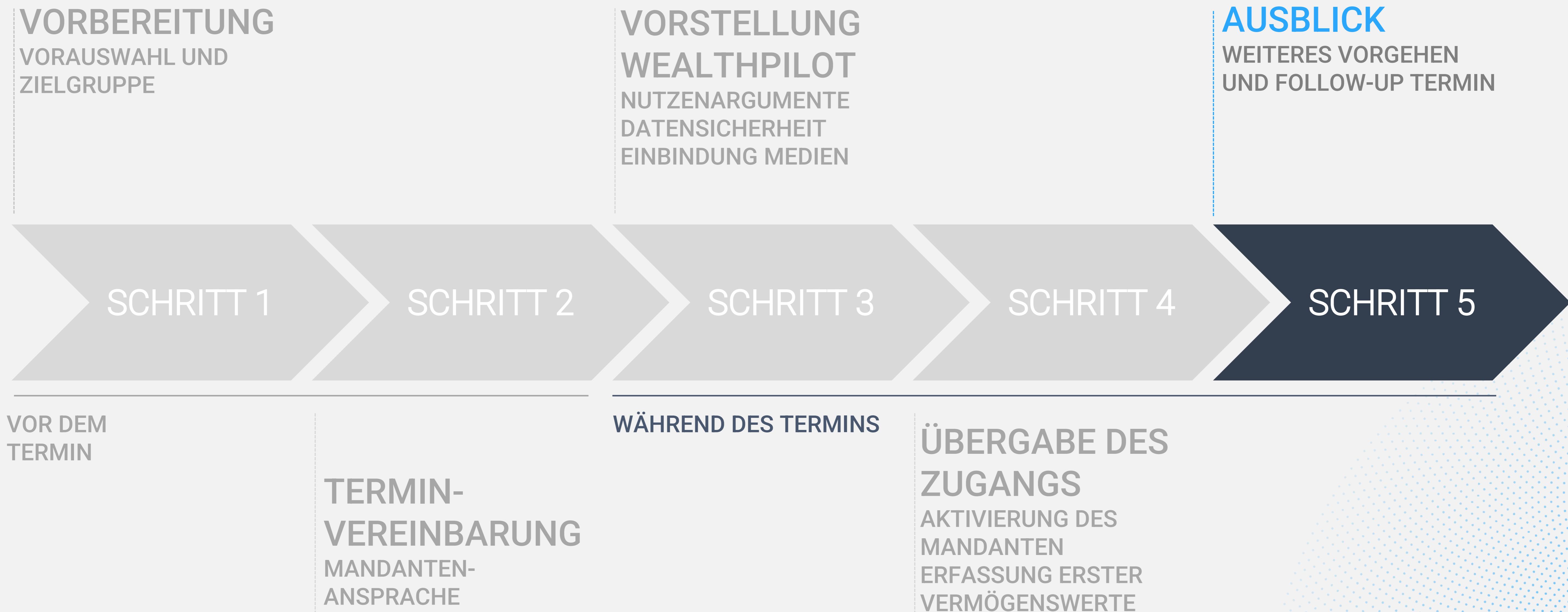
- Verschiedenste Vermögenswerte können per App erfasst werden
- Auch Bankverbindungen können mobil erfasst werden



Ihr Mandant kann spielend leicht in der App Vermögenswerte erfassen



# Der Vorstellungsprozess in „5 easy steps“



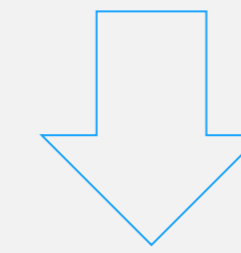


# Ausblick

## Welche Themen interessieren Ihren Mandanten?



- Erkundigen Sie sich bei Ihren Mandanten, **welche Themen** Sie zukünftig besonders interessieren



Identifizieren Sie relevante Beratungsthemen für Folgetermine



## Unsere Empfehlung

Vereinbaren Sie direkt einen **Folgetermin**, um identifizierte Beratungsinhalte mit Ihrem Mandanten zu besprechen.



# Folgetermin

## Die Gesamtvermögensbilanz als Startpunkt

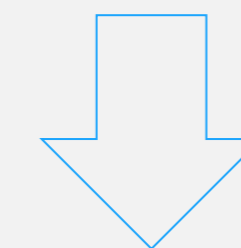
IST (Heute)

Produkte Länder / Regionen Branchen Quelle Personen Bilanz  
Alle Alle Alle Alle Alle Alle

IST Heute

Aktiva			Passiva		
	IST	Struktur %		IST	Struktur %
Girokonten	-542 €	-0,03 %	Netto-Eigenkapital	1.616.033 €	92,98 %
Liquide Anlagen	859.611 €	49,46 %	Fremdkapital	121.986 €	7,02 %
Tages- und Festgeld	294.832 €	16,96 %	Kurzfr. Fremdkapital	50 €	0,00 %
Aktien und Aktienfonds	356.586 €	20,52 %	Langfr. Fremdkapital	121.936 €	7,02 %
Anleihen und Rentenfonds	43.015 €	2,47 %			
Mischfonds	60.027 €	3,45 %			
Offene Immobilienfonds	70.953 €	4,08 %			
Zertifikate und Derivate	1.028 €	0,06 %			
Rohstoffe und Edelmetalle	33.172 €	1,91 %			
Sonstige liquide Anlagen inkl. Verrechnungskonten	0 €	0,00 %			
Illiquide Anlagen	878.950 €	50,57 %			
Bewegliche Vermögensgegenstände	0 €	0,00 %			
Immobilien	700.000 €	40,28 %			
Firmenbeteiligungen	50.000 €	2,88 %			
Kapitalbildende Versicherungen	128.950 €	7,42 %			
Alternative Investments	0 €	0,00 %			
Sonstige illiquide Anlagen	0 €	0,00 %			
<b>Bilanzsumme</b>	<b>1.738.019 €</b>	<b>100%</b>	<b>Bilanzsumme</b>	<b>1.738.019 €</b>	<b>100%</b>

- Unterstreichen Sie, dass Sie den Kunden ganzheitlich beraten
- Erinnern Sie den Mandanten weitere Assets zu erfassen



Gesamtvermögensbilanz als wichtiges Werkzeug nutzen!



# Der Vorstellungsprozess in „5 easy steps“

## VORBEREITUNG

VORAUSWAHL UND  
ZIELGRUPPE

SCHRITT 1

VOR DEM  
TERMIN

## VORSTELLUNG

### WEALTHPILOT

NUTZENARGUMENTE  
DATENSICHERHEIT  
EINBINDUNG MEDIEN

SCHRITT 2

WÄHREND DES TERMINS

SCHRITT 3

## AUSBLICK

WEITERES VORGEHEN  
UND FOLLOW-UP TERMIN

SCHRITT 4

## ÜBERGABE DES ZUGANGS

AKTIVIERUNG DES  
MANDANTEN  
ERFASSUNG ERSTER  
VERMÖGENSWERTE

SCHRITT 5

## TERMIN- VEREINBARUNG

MANDANTEN-  
ANSPRACHE

**Vielen Dank**