

# Wealthpilot



Workshop „Kunden – Kommunikation“

1 Idealer Mandant

2 Zielgruppen

3 Anwendungsfälle



# Anwendung von wealthpilot in der Praxis

Wir adressieren idealerweise 6 verschiedene Bedürfnisse



1 Idealer Mandant

2 Zielgruppen

3 Anwendungsfälle



# Zielgruppen werden nach Charakteristik kategorisiert

## Wir identifizieren typischerweise 3 typische Charaktereigenschaften

### Persönliche Charakteristik

### Typische Probleme

### Potenzieller Nutzen



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

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

- 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

### Potenzieller Nutzen

### Mögliche Vorteile in der Beratung



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

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

- 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

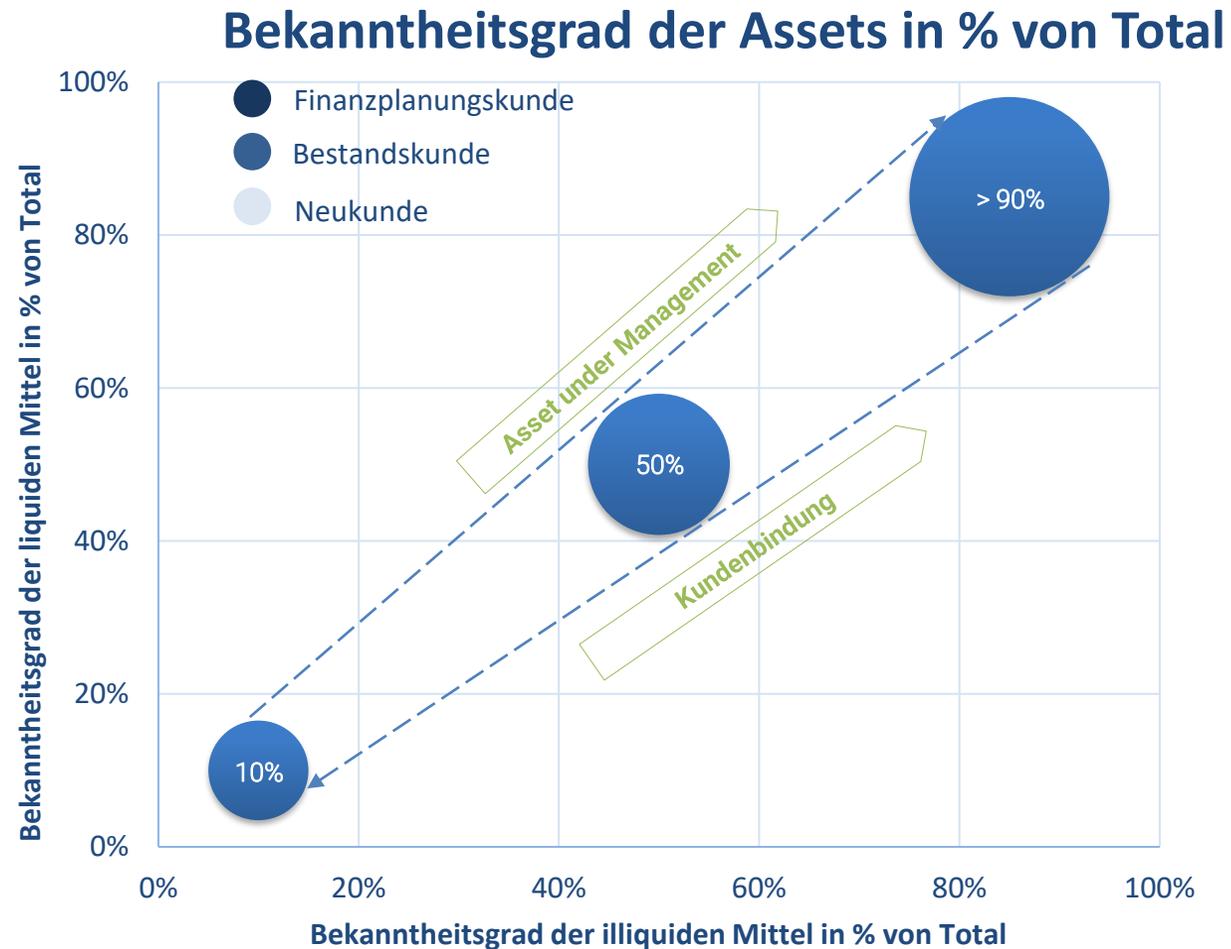
1 Idealer Mandant

2 Zielgruppen

3 Anwendungsfälle



# 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 von Kunden bestätigte Vorteile durch Anwendung

5

## Ausblick

Laufende Betreuung durch Vereinbarung von Jour Fixe und individualisierte Berichte



3

## Vorstellen von Nutzen

Erläuterung des Nutzens von wealthpilot und Vorstellung von Zugang

4

## Übergabe

Übergabe von wealthpilot an Mandanten und Aktivierung als Mandant



Unsere Empfehlung für den persönlichen Beratungstermin...

2

## Terminvereinbarung

Vereinbarung eines persönlichen Besprechungstermins

1

## Erfassung

Eigenständige Erfassung der liquiden und illiquiden Vermögenswerte durch Sie

Nehmen Sie ein mit wealthpilot erstelltes, individuelles Reporting mit in den Beratungstermin – damit bieten Sie eine Betreuung wie im Family Office an

# Anwendung von wealthpilot in nur 5 „easy steps“

Signifikante von Kunden bestätigte Vorteile durch Anwendung



5

## Ausblick

Laufende Betreuung durch Vereinbarung von Jour Fixe und individualisierte Berichte

4

## Übergabe

Übergabe von wealthpilot im Termin an Mandanten und Aktivierung durch Mandanten



Unsere Empfehlung für den persönlichen Beratungstermin...

3

## Vorstellen von Nutzen

- Erläuterung v. Nutzen durch wealthpilot & Vorstellung v. Zugang
- Gemeinsame Erfassung v. Vermögenswerten

2

## Terminvereinbarung

- Vereinbarung eines persönlichen Besprechungstermins
- Mandant nimmt Online-Banking Login & Laptop mit

1

## Erfassung

Eigenständige Erfassung der liquiden und illiquiden Vermögenswerte durch Sie → so weit bekannt

# Anwendung von wealthpilot in nur 5 „easy steps“

Signifikante von Kunden bestätigte Vorteile durch Anwendung



5

## Ausblick

Fortsetzung des Akquisitionsprozesses

4

## Übergabe

Übergabe von wealthpilot im Termin an Mandanten und Aktivierung durch Mandanten



Unsere Empfehlung für den persönlichen Beratungstermin...

3

## Vorstellen von Nutzen

- Erläuterung v. Nutzen durch wealthpilot & Vorstellung Musterkunden
- Unterbreitung eines befristeten Angebotes zur Nutzung v. wealthpilot

2

## Terminvereinbarung

- Vereinbarung v. Besprechungstermin
- Alternativ: Mailing bei Wunschkunden oder Social Media Kampagne

1

## Erfassung

Vorbereitung eines repräsentativen Musterkunden im Demo-Modus

Stellen Sie das Mandanten-Demo-Modus in den Fokus und bereiten Sie ggf. den Musterkunden vor. Ihr Ziel sollte es sein, den Neukunden neugierig zu machen.