

DIE VIRTUELLE VORSTELLUNG VON WEALTHPILOT Unsere Checkliste

I. Vorbereitende Schritte

- Legen Sie den Kunden neu in Ihrer Mandantenübersicht an (siehe [+ Mandanten hinzufügen](#))
- Fügen Sie die von Ihnen betreuten Konten und Depots beim Mandanten hinzu. Dies gewährleistet, dass Ihr Mandant beim ersten Login bereits Vermögenswerte sehen kann und keine leere Übersicht erhält (siehe [+ B2B-Depots/-Konten hinzufügen](#))

II. Wie sie wealthpilot bei ihren Kunden vorstellen

- Rufen Sie Ihren Kunden persönlich an und stellen Sie wealthpilot kurz vor. Gehen Sie dabei besonders auf den Nutzen für den Kunden ein
 - den Blick aufs Gesamtvermögen
 - das bessere Einschätzen von Risiken
 - Sicherheit durch Transparenz und Verständlichkeit der Vermögensstruktur
 - alles auf Knopfdruck
 - höchste Datensicherheit (DATEV)
- Kündigen Sie dem Kunden den Versand von zwei E-Mails an, die dazu dienen, sich bei wealthpilot anzumelden

III. Versenden der E-Mails

- Versand Ihrer persönlichen E-Mail
 - Erstellen Sie eine individuelle E-Mail an Ihre Kunden – oder nutzen Sie unsere **Vorlage (siehe Seite 2 in diesem Dokument)**
 - Integrieren Sie in Ihre E-Mail [folgenden Link](#). Hier haben wir für Ihre Mandanten die ersten Schritte mit wealthpilot anschaulich mit Videos erklärt
 - Kündigen Sie in der E-Mail Ihren Kunden ein Folgetelefonat in den nächsten 1-2 Tagen an, in dem die ersten Erfahrungen mit wealthpilot besprochen werden
- Versand des persönlichen Aktivierungslinks aus wealthpilot heraus (siehe [Aktivierungsmail versenden](#))

IV. Nachfassen beim Mandanten – Zweites Telefonat

- Prüfen Sie in der Mandantenübersicht, ob sich Ihr Mandant erfolgreich angemeldet hat und sehen Sie sich bereits freigeschaltete Vermögensdetails an
- Bieten Sie persönliche Unterstützung bei der Erfassung von Vermögenswerten an. Wenn Sie möchten, können Sie Ihren Mandanten auch anbieten, uns direkt für Fragen zur Bedienung der Software unter support@wealthpilot.de zu kontaktieren
- Wenn Ihr Mandant Sie bei den Vermögenswerten zur Ansicht freischaltet, können Sie während eines Telefonats gleichzeitig dieselben Details zum Vermögen sehen und gemeinsam besprechen (z. B. gemeinsamer Blick aufs Dashboard, die Länderallokation, etc.)

Muster für eine Mandaten-E-Mail

„Sehr geehrte(r) Herr/Frau ...,

ich hoffe, Sie sind wohl auf. In Anbetracht der aktuellen Geschehnisse und der turbulenten Marktlage möchte ich Sie flankierend auch auf dem digitalen Wege bestmöglich betreuen.

Wie telefonisch mit Ihnen besprochen, schicke ich Ihnen den untenstehenden Link zu, unter welchem Ihnen anschaulich die Vorteile der Software „wealthpilot“ erläutert werden.

Ich habe mich nach langer Suche für diese technologisch führende Software entschieden, da Sie Ihnen hilft, Ihr Vermögen ganzheitlich zu betrachten, sie sehr einfach zu bedienen ist und höchste Sicherheitsstandards erfüllt.

Folgen Sie einfach dem nachfolgenden Link, um sich einen ersten Eindruck zu machen:

www.wealthpilot.com/de/finanzen-neu-erleben

In einer separaten Mail erhalten Sie den AnmeldeLink zu wealthpilot.

Gerne können wir für die kommenden Tage einen Termin vereinbaren, in dem ich Sie virtuell bzw. telefonisch durch die neue Anwendung führen kann.

Beste Grüße und bleiben Sie gesund,

Ihr Berater des Vertrauens

Hilfreiche Links zu unserem Help-Center

- WIE FÜGE ICH EINEN MANDANTEN HINZU UND AB WANN ERHÄLT ER EINEN ZUGANG?
Klicken Sie [hier](#), um die Antwort in unserem Help-Center zu sehen.
- WIE KANN ICH B2B-DEPOTS/-KONTEN MEINEN MANDANTEN ZUWEISEN?
Klicken Sie [hier](#), um die Antwort in unserem Help-Center zu sehen.