

FondsKonzept

FondsKonzept Impulse

- Die FinanceApp im eigenen Branding / Open Finance
- Deine Maklerrente mit der WealthKonzept Vermögensverwaltung



Thomas Brosche

Vertriebsmanager & Prokurist
FondsKonzept AG

Herzlich Willkommen!

FinanceApp Allgemein.

Vermittler Corporate Design.

Kontext Open Finance.

WK als Maklerrente.

Fragen.

NUTZER

Stichtag: 10.03.2026

108.725

Nutzer FinanceCloud



49.705

Nutzer FinanceApp

DIGITALE REALITÄT UNSERER KUNDEN

Smartphones sind der **zentrale Kunden-Touchpoint**:

95 %

der Deutschen **nutzen ein Smartphone***

>60 %

verwenden regelmäßig **Banking- oder Finanz-Apps***



WARUM EINE FINANZ-APP?

Digitale Kunden erwarten:

Schnelle Informationen „to go“

Erlebnisorientierte, personalisierte Touchpoints

Branding in der Hosentasche



Trend: Mobile Nutzung verdrängt klassische Web-Interaktionen – Apps bleiben sichtbar.

DIE MACHT DES BRANDINGS

Jede Öffnung der App = **Sichtbarkeit der Marke**

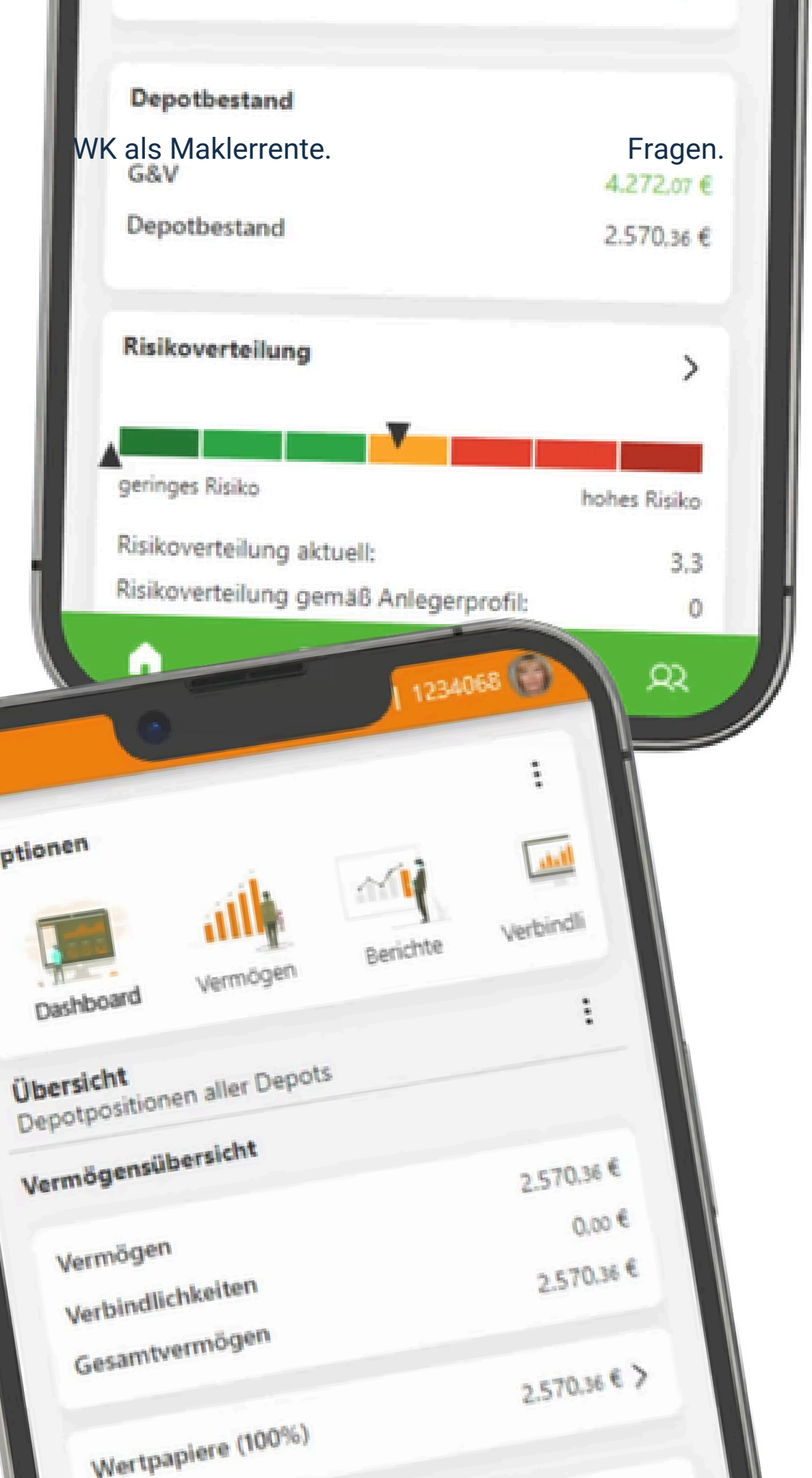
Wiederholte Markenexposition → **höhere Markenbekanntheit**

Vertrauen durch **Wiedererkennung**

Emotionale Nähe durch konstante Präsenz

Psychologie: Je öfter ein Kunde dein Branding wahrnimmt, desto vertrauter und bevorzugter wird es.

*1: PwC, „Future of Customer Experience 2024“



FinanceApp Allgemein.

Vermittler Corporate Design.

Kontext Open Finance.

WK als Maklerrente.

Fragen.

WARUM FINANCEAPP?

FinanceApp ist eine individuelle,
mobile Anwendung für Ihr Unternehmen

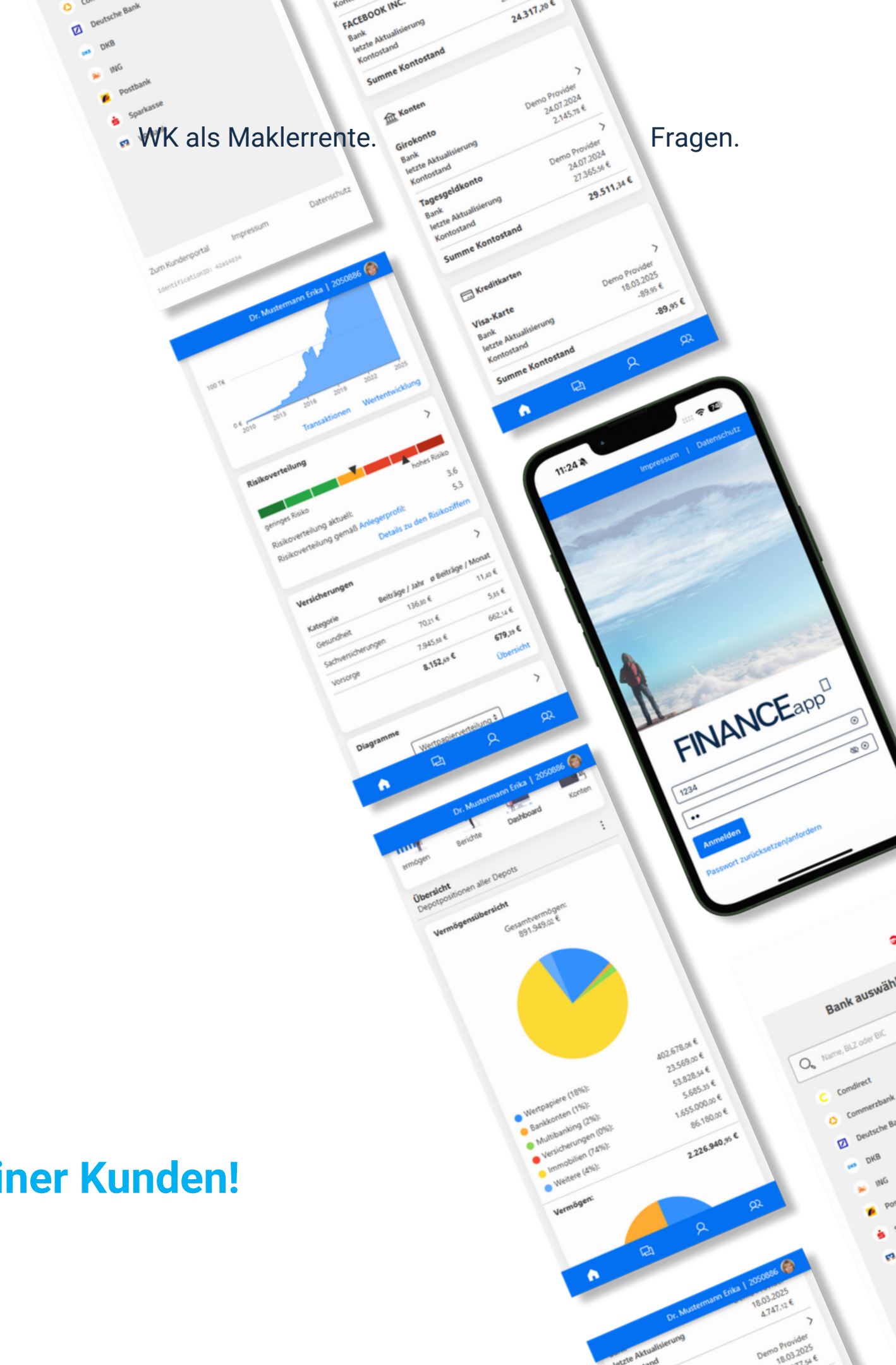
täglicher Touchpoint mit deinen Kunden

Direkter Zugang zu Infos & Services

Branding im Vordergrund

Verfügbar im AppStore & Google Play

Sie ist mehr als ein Tool – sie ist deine digitale **Visitenkarte im Alltag deiner Kunden!**



VORTEILE FÜR MAKLER

01

Sichtbarkeit

Sichtbarkeit deiner Marke rund um die Uhr

02

Kundenkontakt

ständiger digitaler Kundenkontakt

03

Vertrauen

Vertrauensbildung durch direkte Kommunikation

04

Cross Selling

Cross-Selling durch Multibanking



DEINE MARKE IM FOKUS

Corporate Design deiner FinanceApp bedeutet:

Logo, Farbwelt, Name → 100 % du

Kein „Fremdlogo“, keine Verwechslung

Dein Unternehmen erscheint bei jedem Öffnen

→ Stärkung deiner Marke im direkten Kundenerlebnis

Beispiel:

AppStore → **dein Name**

App icon → **dein Design**

Push-Notifications → **deine Ansprache**



FinanceApp Allgemein.

Vermittler Corporate Design.

Kontext Open Finance.

WK als Maklerrente.

Fragen.

UNSERE STÄRKE: IHR CORPORATE DESIGN

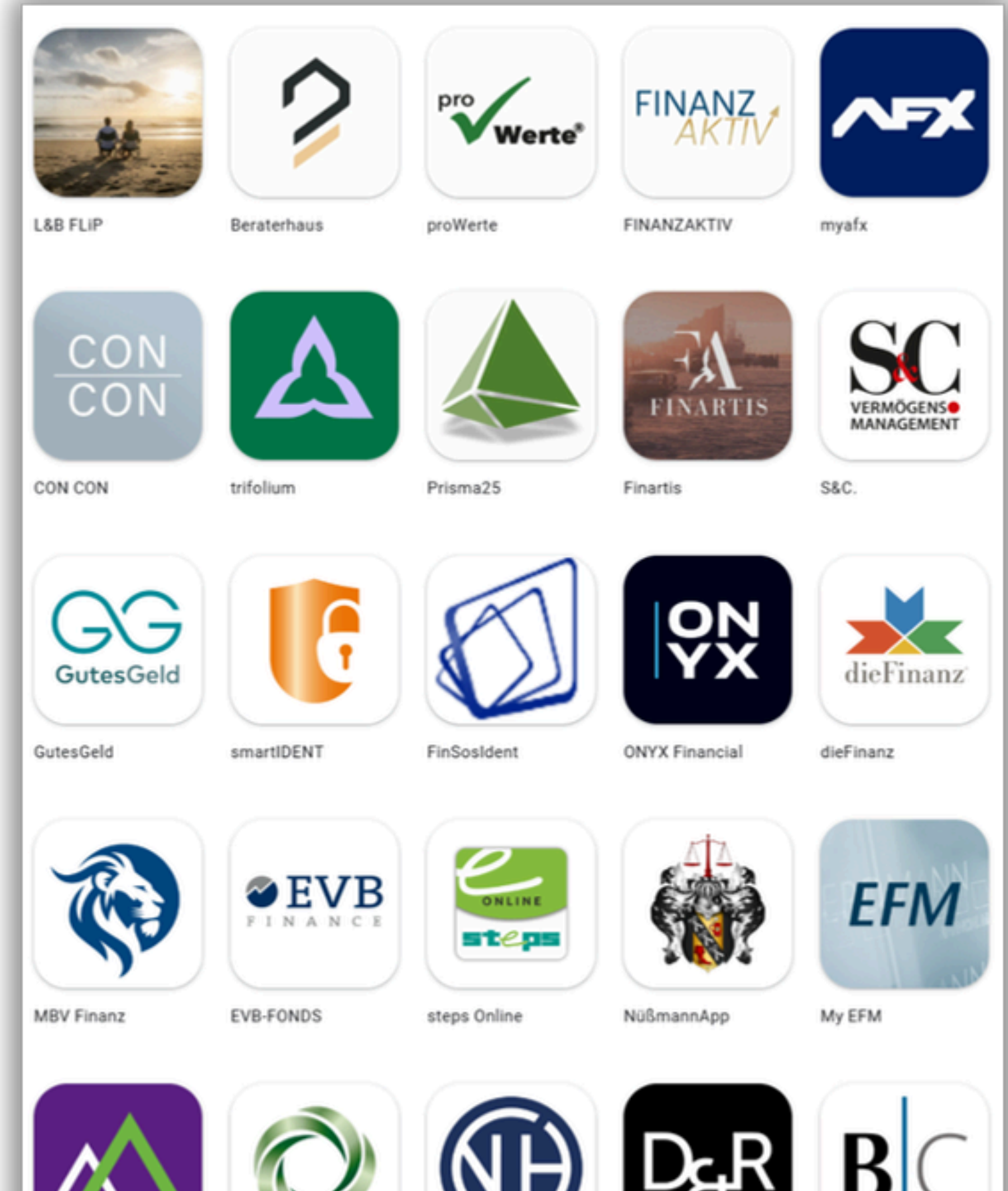
Mit uns bekommen Sie eine App:

Im **Look & Feel** Ihres Unternehmens

Mit Ihren **Logos, Farben & Claims**

Im **AppStore & Google Play Store**

Mit **Marketing-Unterstützung**





MEHRWERT FÜR ENDKUNDEN

01

Übersicht

Schnelle Übersicht über Services und Finanzielle Situation

02

Kontakt

Direkter Kommunikationskanal zum Vermittler

03

Konfigurierbar

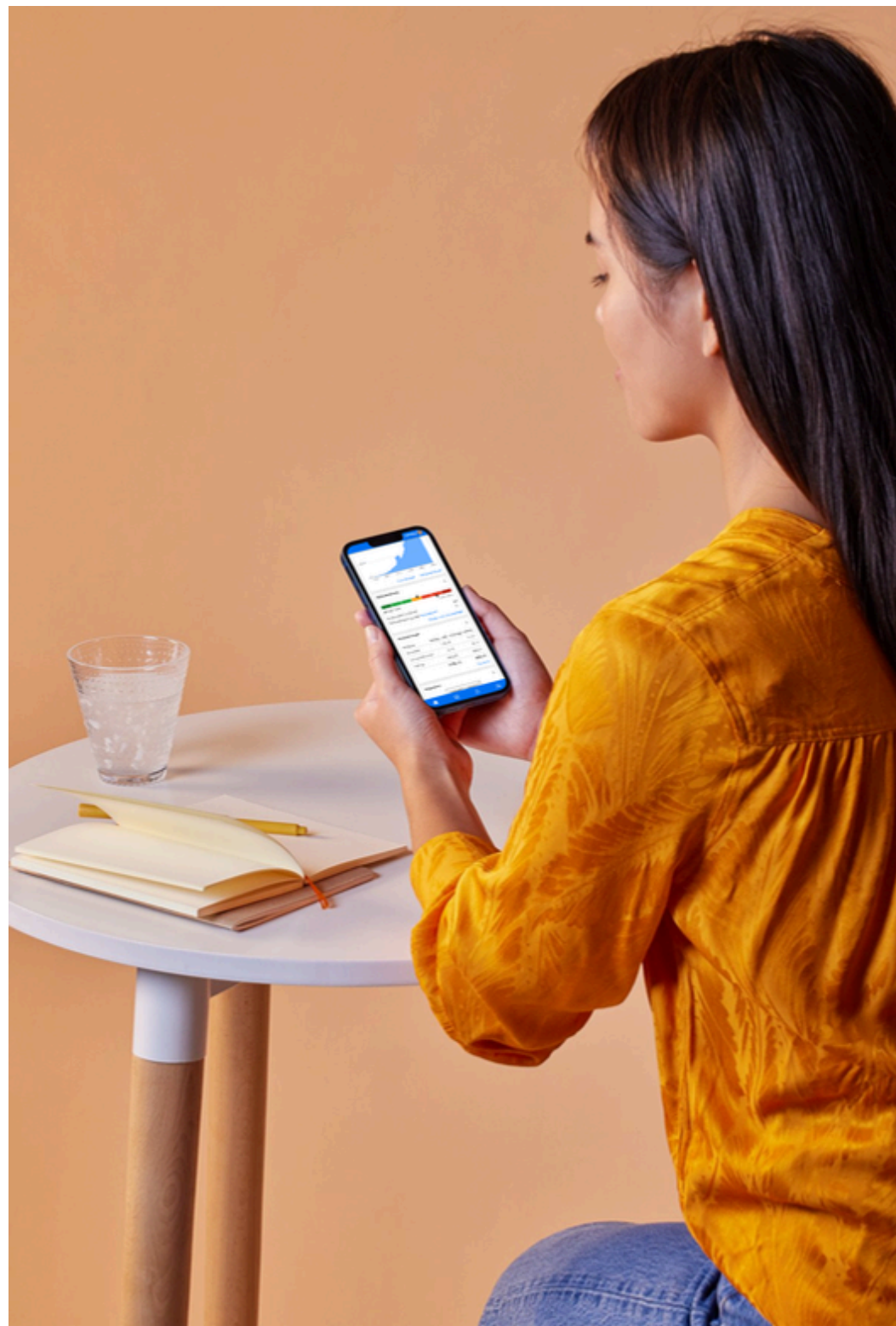
Relevante Inhalte angepasst auf ihre Bedürfnisse

04

Sicherheit

Sicherer Ort für die Verwaltung von hochsensiblen Finanzdaten

FINANCEAPP ALS WETTBEWERBSVORTEIL



Stell dir vor:

Ein Kunde nutzt die FinanceApp täglich als seine Finanz-App. Dabei öffnet er dein App Icon täglich – statt dem von der Sparkasse oder FinanzGuru. Er sieht als erstes die Entwicklungen seines Depots und zusätzlich alle weiteren eingepflegten Kontoverbindungen. Überweisungen macht er nichtmehr über seine Sparkassen-App sondern in der FinanceApp

Das schafft Nähe, Vertrauen und Kundenbindung.

Der Unterschied:

Werde zur Marke – statt nur ein weiterer Ansprechpartner.

FinanceApp Allgemein.

Vermittler Corporate Design.

Kontext Open Finance.

WK als Maklerrente.

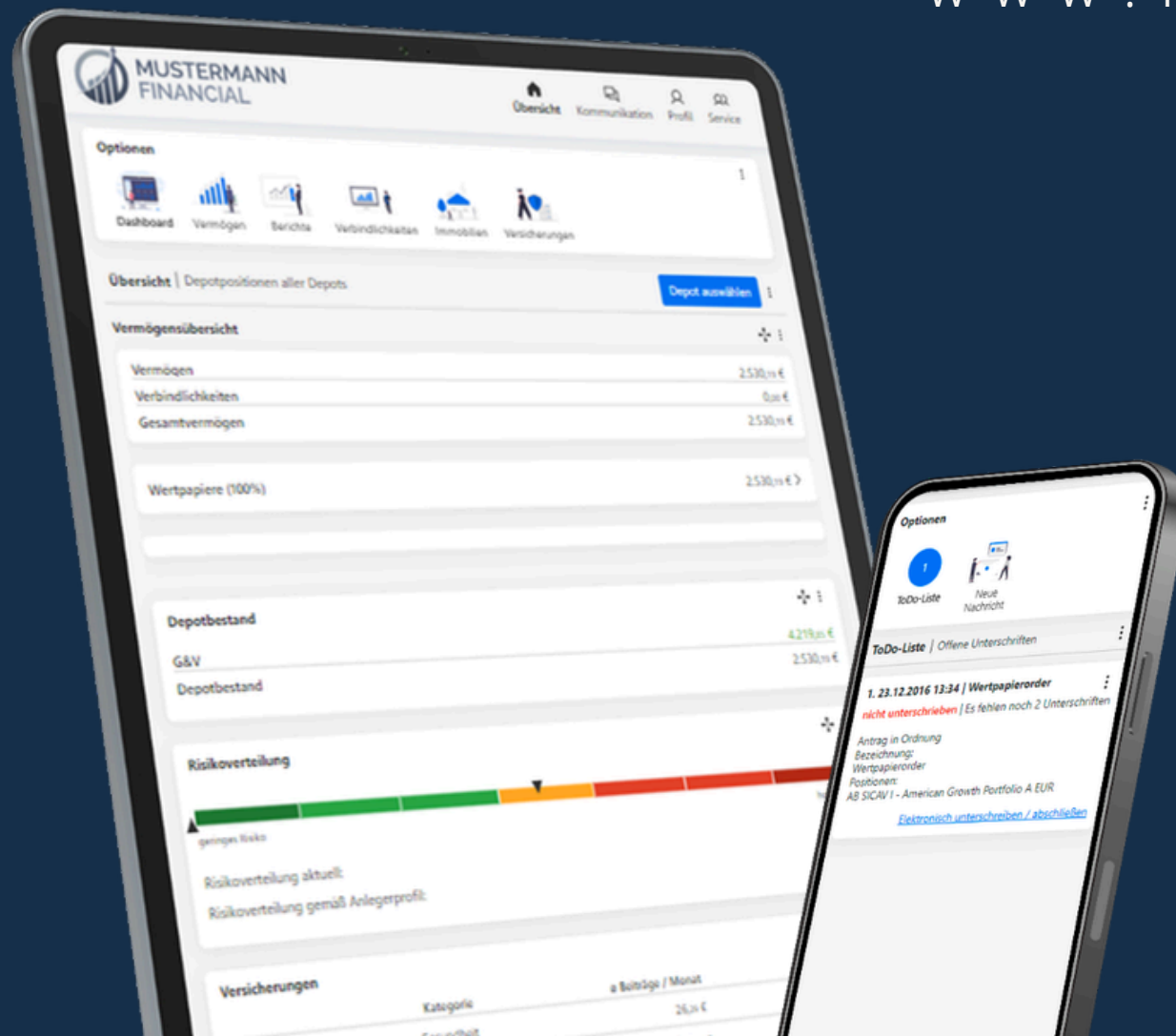
Fragen.

UNSER ANGEBOT AN SIE

FINANCEAPP

IM EIGENEN CORPORATE DESIGN

WWW.FONDSKONZEPT.AG/FINANCEAPP.DE



995€ einml.
+ 59€ montl.
netto



MULTIBANKING / OPEN FINANCE

- **Open Finance:** Von Nische zur Pflicht durch EU-Verordnung FiDA
- **Zeitplan:** Verabschiedung geplant 1. Halbjahr 2026
- **Umfang:** Erweiterung von Open Banking (Zahlungsverkehr) auf Kredite, Depots, Versicherungen
- **Kundensicht:** 54 % bereit, Daten zu teilen – erwarten sehr hohe Sicherheit

ENDKUNDE

Multibanking für den Endnutzer

- Vertragsordner/ Kostenentwicklung 
- Vermögen/ Reinvermögen 
- Umsatzanalyse **kontoübergreifend** 
- Verfügbares Einkommen/ "Wasserstand" 
- Businessregeln+ Warnungen: Überziehung, Verteuerung, Verbesserung, Änderung des Lebensstils,
- Trigger für Anlagemöglichkeiten 
- Trigger für Betriebliche Altersvorsorge
- Finanzielle Gesundheit
- Empfänger Datenbank für Überweisungen 

VERMITTLER

Vertriebsanlässe & Insights

- Liste Fremdverträge(Sparte, Produkt, Beitrag, Anbieter, etc), z.B.Lebensversicherungen 
- Einkommen, auch Sonderzahlungen, Gehaltserhöhungen, sekundäre Einkunftsarten
- Situative bzw. Individuelle Zahlungen: Rechtsanwalt, Pflege, ...
- Ungenutztes Einkommen, ungenutztes Vermögen > x% 
- Propensity to Buy / Kaufwahrscheinlichkeit
- Umschuldungsmöglichkeiten: Kreditlinien > x%
- Impulse / Businessregeln



In die Maklerrente mit der

WEALTHKONZEPT

Gestaltungsmöglichkeiten



Kundenbetreuung

- ausgewählte Kundenkreise können mit der WealthKonzept durch sehr hohe Effizienz auch mit wenig zeitlichem Input betreut werden



Advisor-Tätigkeit

- Die Betreuung der Kunden wird an einen Geschäftspartner abgegeben - man selbst ist aber noch für die Betreuung und Ausrichtung der Strategien zuständig
- 0,3% Advisor-Fee



Verkauf

- Gut gepflegte Kundendaten + GM das gut übernommen werden kann > Höherer Verkaufserlös
- Bessere Übernahmemöglichkeit durch das übernehmende Maklerhaus



IHRE FRAGEN?



VIELEN DANK!