

## Vermögensheld – Ein wirkliches Financial Home für die Kunden

- Ein Financial Home kann keine Allfinanzplattform zum Produktverkauf sein.
- Unabhängige Beratung und Wissensvermittlung muss im Mittelpunkt stehen, damit die Kunden ihre finanziellen Wünsche und Ziele erfüllen können.
- Um Interessenskonflikte auszuschließen muss ein Financial Home ein Produkt mit einem möglichst geringen Preis sein.

Bad Vilbel, 07.10.2022. Ist ein Financial Home nur eine Allfinanzplattform, von dem aus der Kunde alle Finanz-Produkte im Überblick hat? Zu Versicherungen also noch Bankprodukte (Assurbanking) und oder zu Bankenprodukten noch Versicherungsprodukte (Bancassurance)? Aus unserer Sicht ist dies eher ein Vertriebswunsch, dass sich die Kunden einfach selbst mit allen Produkten eindecken, die angeboten oder vermittelt werden.

Aber kein Kunde sucht nach Produkten. Er hat vielmehr Wünsche und Ziele, die er erfüllen oder erreichen möchte. Vielleicht auch ein konkretes Problem, dass es zu lösen gilt. Er sucht deshalb nach Wissen und Verständnis, um Sicherheit im Umgang mit den eigenen Finanzen zu erlangen. Außerdem nach Dokumentationen und Hilfen in einer Art Beratung. Und dies alles in einer Umgebung, in der er sich wohlfühlt, als wäre er zuhause, in seinem finanziellen Haus. Denn das sollte ein Financial Home sein.

Im Ergebnis benötigt ein Financial Home deshalb ein wesentlich komplexeres Konzept, als die im Vergleich leichtere Implementierung des Verkaufs vieler Produkte an einer zentralen Stelle. Es sollte vielmehr eine komplett automatisierte und thematisch ganzheitliche Beratung sein. Die Unabhängigkeit der Beratung muss auf jeden Fall gewährleistet sein, damit Interessenkonflikte von vorne herein ausgeschlossen sind.

Die Kosten einer menschlichen Honorarberatung sind allerdings zu hoch für den Massenmarkt, weshalb eine Finanz-App aufgrund ihrer guten Skalierbarkeit eine Lösung sein kann. Dafür müssen die Kunden jedoch zum einen erkennen, dass Provisionsberatung nur oberflächlich betrachtet umsonst ist und sie den inhärenten Interessenkonflikt teuer bezahlen. Und zum anderen, dass die jede Beratung Geld kostet.

Vermögensheld, die erste unabhängige Finanzberatung als App-Spiel, startet mit einem Einstiegspreis von lediglich 1 € im Monat. Ein Financial Home, in dem der Kunde so begleitet wird, dass er sich wohlfühlt und das Beste aus seinen Finanzen herausholt, muss ihm diesen Betrag wert sein. Wenn nicht, dann ist es fraglich, ob sich Honorarberatung jemals für den Massenmarkt durchsetzen kann.

„Der Kunden muss sich in einem Financial Home wohlfühlen; dies wird eine Allfinanzplattform mit Produkten und deren Verkauf im Mittelpunkt nicht erreichen können.“ (Dr. Daniel Walther)

Über consdev GmbH:

Die consdev GmbH verfolgt das Ziel, automatisierte Honorarberatung für Finanzen zu günstigen Preisen verfügbar zu machen. Die Stärkung der Honorarberatung ist das erklärte Ziel der Europäischen Union und vieler europäische Staaten. Aufgrund von langjähriger Erfahrung in der Vertriebssteuerung, in Deutschland und International, sowie Expertise über Beratungsgespräche wurde die Vermögensheld-App erstellt. Deren Aufgabe ist es, den Nutzer spielerisch auf allen Finanzgebieten zu unterstützen und Handlungsmöglichkeiten aufzuzeigen, und zu einem Preis, der deutlich unter dem einer individuellen Honorarberatung liegt. Mehr unter [www.vermoegensheld.de](http://www.vermoegensheld.de).

Detaillierte Informationen zum Gründer finden Sie auf LinkedIn:

<https://www.linkedin.com/in/daniel-walther-385a5325/>

Für weitere Information, Rückfragen oder Interview-Wünsche wenden Sie sich bitte an:

consdev GmbH  
Dr. Daniel Walther  
Ziegelhofring 28  
61118 Bad Vilbel

+49 6101 987 4367  
[presse@consdev.de](mailto:presse@consdev.de)

Oder besuchen Sie unseren Presse-Bereich: [www.vermoegensheld.de/presse/](http://www.vermoegensheld.de/presse/)