

## Digitale Zeichnungsplattform: Berater müssen mit an Bord sein

Als vor einigen Jahren mit den frühen Robo-Advisoren die ersten digitalen Zeichnungsstrecken auf-tauchten, wurde in einzelnen düsteren Prognosen bereits der Anfang vom Ende der persönlichen Finanzberatung heraufbeschworen. Heute ist klar: Beraterinnen und Berater werden jetzt und in Zukunft gebraucht. Sie beraten, begleiten und motivieren ihre Kunden, gehen in den Diskurs und sind insbesondere bei beratungsintensiven Produkten wie AIF oder Vermögensanlagen kaum wegzudenken. Kunden, die selbstständig einen Button auf einer Website suchen müssen, sich im Anschluss auf eigene Faust durch den Anmelde- und Zeichnungsprozess kämpfen sollen, haben sich hingegen als Minderheit herausgestellt. Digitalisierung spielt dennoch auch in der Finanzberatung eine Rolle. Längst gehören Zoom, Teams und Co. zum Vertriebsalltag und spätestens seit den vorübergehenden Kontaktbeschränkungen sind digitale Zeichnungsmöglichkeiten auch in der Sachwertbranche ein Thema. Zahlreiche Produkthanbieter haben sich ab 2020 zumindest mit den Optionen am Markt beschäftigt, um im Vertrieb handlungsfähig zu bleiben. Vereinzelt wurden E-Zeichnungsscheine implementiert – mal mit, in der Regel aber ohne die Möglichkeit, dass Berater ihre Kunden wie gewohnt durch die Formulare führen können. Die harten Lockdown-Monate wurden damit überbrückt. Einen langfristigen Mehrwert bieten zahlreiche Insellösungen für Berater und Vermittler allerdings kaum. Gerade, wenn sie sich im Vertriebsalltag mit einem Tool je Produkthanbieter



Foto: Unternehmen

**Lars Gentz**  
Geschäftsführer der Walnut GmbH & Co. KG,  
Oberhaching  
[lars.gentz@walnut-gmbh.de](mailto:lars.gentz@walnut-gmbh.de)

auseinandersetzen und anfreunden sollen.

### Eine unabhängige Plattform anstelle von zahlreichen Insellösungen

Zugegeben: Wir haben 2018 zunächst ebenfalls eine Insellösung entwickelt und in enger Zusammenarbeit mit dem Vertrieb des Private-Equity-Spezialisten RWB zur Marktreife im Herbst 2019 gebracht. Ein Jahr später folgte eine weitere Lösung für Project Investment. Seit 2021 setzen wir mit unserer Technologie allerdings konsequent auf den Plattformgedanken. Mit dem „Walnut Live“ haben wir daher eine unabhängige Online-Beratungsplattform für AIF und Vermögensanlagen geschaffen, mit der Berater auf eine Produktauswahl verschiedener, renommierter Emissionshäuser zugreifen können. Derzeit können Berater ihre Kunden im digitalen Raum des „Walnut Live“ treffen und Kapitalanlagen von asuco Fonds, One Group, Project Investment, RWB PrivateCapital Emissionshaus und Solvium Capital besprechen, Zeichnungsstrecken gemeinsam ausfüllen

und sofort digital abschließen – natürlich FinVermV-konform und mit Dokumentation aller Schritte.

### Berater und Vermittler mit an Bord – von Anfang bis Ende

Nach unserer Auffassung ist die vertrauensvolle Beratung von Mensch zu Mensch auch in Zukunft entscheidend für den Vertriebs- und Anlageerfolg. Daher wird die Online-Beratung auf Walnut Live vom Berater oder Vermittler initiiert und geführt. Sie können dabei von der Profilerfassung bis zum Zeichnungsabschluss einen vollständig digitalen, transparenten und rechtskonformen Beratungs- oder Vermittlungsprozess abbilden. Dabei werden alle Prozessschritte im System gespiegelt. So kann der Berater seinen Kunden trotz räumlicher Trennung in Echtzeit durch den Zeichnungsprozess führen und erforderliche Aktionen visuell hervorheben. Intelligente Plausibilitäts- und Vollständigkeitsprüfungen verhindern dabei die oftmals lästigen Nachbearbeitungen für Berater und Emissionshäuser. Sind alle wichtigen Daten und Eingaben erfasst und die intelligenten Prüfungen erfolgreich durchlaufen, wird der Zeichnungsantrag generiert. Die Kundendaten werden dabei automatisch an den entsprechenden Stellen eingesetzt. Beide Parteien können den Antrag nun gemeinsam durchgehen, bis er schließlich vom Anleger per Maus oder Tablet-Stift unterzeichnet wird. Der unterschriebene Antrag wird als PDF gespeichert, muss direkt vom Kunden heruntergeladen werden und wird anschließend an den ange-bundenen Emittenten gesendet. Der Vorteil: Die Kundenprofile mit den erfassten Stammdaten können – einmal in Walnut Live hinterlegt – auch

für weitere Kapitalanlageprodukte der verschiedenen angebotenen Sachwertanbieter auf Knopfdruck aufgerufen werden.

### Flexibilität für Berater und Vermittler

Persönliche Finanzberatung bedeutet höchste Individualität – auf Seiten der Kunden, wie auch der Berater. Zunächst sind daher die Einstiegs-hürden zum Walnut Live niedrig gestaltet. Für Berater und Kunden ist die Nutzung kostenfrei und der Zugang erfolgt einfach über einen gängigen Browser. Danach folgt volle Flexibilität. Berater können zum Einstieg erst einmal Kundendaten erfassen, oder Basis-Kommunikationstools wie Video-Konferenz oder Screen-Sharing ausprobieren. Sie können Taping aktivieren oder deaktivieren, zwischen Beratung und Vermittlung wählen und den Zeichnungsprozess gemeinsam mit den Kunden digital bis zum Ende führen oder die ausgefüllten Zeichnungsanträge wie bislang ausdrucken und physisch unterzeichnen lassen. Von dieser Flexibilität können sich Berater und Vermittler ganz unverbindlich selbst überzeugen. Wer sich unter [www.walnut.live](http://www.walnut.live) anmeldet, kann es einfach ausprobieren. ♦

#### Das ist die Walnut GmbH & Co. KG:

Das FinTech-Unternehmen Walnut entwickelt innovative Softwarelösungen, die die digitalisierte Abwicklung von Verwaltungs- und Kommunikationsprozessen unterstützen. Die am Markt einzigartige Online-Beratungsplattform „Walnut Live“ bringt Finanzberater und Privatanleger im virtuellen Raum zusammen und ermöglicht den voll digitalen Abschluss von Zeichnungsprozessen.

[www.walnut.live](http://www.walnut.live)