



wealthabout

Lifeplanner

AGENDA

1

Lo que hay y lo que viene

2

Wealthabout: ¿Cómo funciona?

3

Sobre nosotros

Lo que hay

Aplanamiento de la oferta

Encorsetamiento regulatorio

El aumento de la regulación lleva a una percepción del cliente de que “todos dicen lo mismo” y “todos hacen lo mismo”

Menores barreras de entrada y mejor acceso a la información

Contratación digital instantánea y online de muchos productos.
Puede conocer la oferta de productos, incluso antes de que la presente su Asesor.

Sensibilidad al Precio y baja fidelidad

Clara preocupación por el coste de los productos y servicios. El 72% de los clientes de banca privada considera posible cambiar de entidad en los próximos años¹

Aumento de entidades con las que trabaja

El 52,4% de los clientes trabaja con +1 entidad cuando hace solo 4 años era solo el 35,1%². De media, un cliente retail trabaja con 1,81 entidades

Descenso de facturación y márgenes

La mayor competitividad, la menos diferenciación, la evolución cada vez mayor hacia la gestión pasiva y los crecientes costes de estructura regulatoria suponen un descenso de Facturación y Rentabilidad de las entidades.

1: World Report Series 2024. Wealth Management. Capgemini

2: Estudio del Comportamiento Financiero de los Particulares en España 2024 de Grupo Inmark

Ahorro corriente

Se abre una nueva etapa

La IA abre un nuevo tablero de opciones, y va a obligar a las entidades a buscar nuevos ámbitos de especialización y diferenciación: nuevos productos, servicios o enfoques.

No existe una sola formula, pero si muchas que ya se quedaron obsoletas.

Lo que hoy es una ventaja competitiva en unos años será un estándar. Del “nice to have” al “must have”. La clave es la anticipación

Planificación financiera

Es una de las soluciones, muy avanzada en otros países en los que el agente financiero es un asesor patrimonial y no solo un asesor de inversiones.

En España ya hay experiencias de entidades que incorporan a su propuesta de valor la Planificación Financiera y se demuestra que es un servicio demandado y que funciona como herramienta de captación.

La propuesta de valor actual de Planificación Financiera

Se diferencia principalmente entre dos modelos

- Calculadoras para la gestión de la inversión a largo plazo buscando objetivos de riqueza para la jubilación, etc.
- Consultorías puntuales: Evaluaciones completas de la situación del cliente en un momento determinado, muy costosas de realizar, de gran valor añadido, pero que no ofrecen continuidad.

Lo que viene

REGULACIÓN

LIBRE ACCESO A DATOS



FiDA¹ (aprobación prevista finales 2025) regula el libre acceso a toda la información financiera del cliente (inversiones, pensiones, seguros etc.). El cliente decide quien accede a sus datos y decidirá que entidad consolida

¿Ser consolidador o consolidado?

RETAIL INVESTEMENT STRATEGY

RIS incorpora requerimientos adicionales para el cobro de incentivos en caso de Asesoramiento no independiente (principal modelo de asesoramiento de ESIs en España)

El asesoramiento no se puede limitar a recomendar fondos. Recomienda formación financiera y asesoramiento no limitado a la cartera de inversión.

Un servicio de Planificación Financiera holística y 360º sirve de soporte para estos modelos

TECNOLOGÍA



CAMBIO EN LAS ENTIDADES

Aún está por definir el impacto (IA) en el servicio de asesoramiento financiero. Aparecerán múltiples aplicaciones – soluciones y deberían convivir con procesos más tradicionales de toma de decisiones.

NO HAY DEBATE: La IA cambiará de forma rápida los procesos y la forma de trabajar de las entidades. Probablemente el primer enfoque tenga que ver con eficiencias y ahorro de costes



CAMBIO EN LA OFERTA y CAMBIO EN LA RELACION CON EL CLIENTE

Motor de cambio en la oferta con las capacidades de la IA para personalizar servicios estarán en función del acceso al dato personalizado.

- El dato es la gasolina para cualquier servicio IA.
- El dato personalizado es la diferencia en la calidad del servicio.

La Planificación es el acceso al dato personalizado más amplio y una palanca de cambio en la relación con el cliente

1: CapGemini Research Institute for Financial Services Analysis 2024

Planificación financiera

CLAVES DE PLANIFICACIÓN FINANCIERA



Visión Holística
360ª



Minería de datos
personales



Soporte siempre
actualizado para la
toma de decisiones



Acompañamiento en
el Plan vital del cliente

**PLANIFICACIÓN FINANCIERA
ES
POSICIONAMIENTO
ES
DIFERENCIACIÓN**

Queremos ser el soporte para el cambio
de posicionamiento.

De gestor de inversiones a asesor del
Plan Vital de los clientes

AGENDA



1

Lo que hay y lo que viene

2

Wealthabout: ¿Cómo funciona?

3

Sobre nosotros

Wealthabout acompaña al Lifeplanner y al cliente

● LIFEPLANNER: PROPUESTA DE POSICIONAMIENTO

El Lifeplanner quiere asesorar a los clientes en la toma de decisiones, aportando conocimiento financiero y planteamientos y soluciones a largo plazo con visión 360°. Dirigida a:

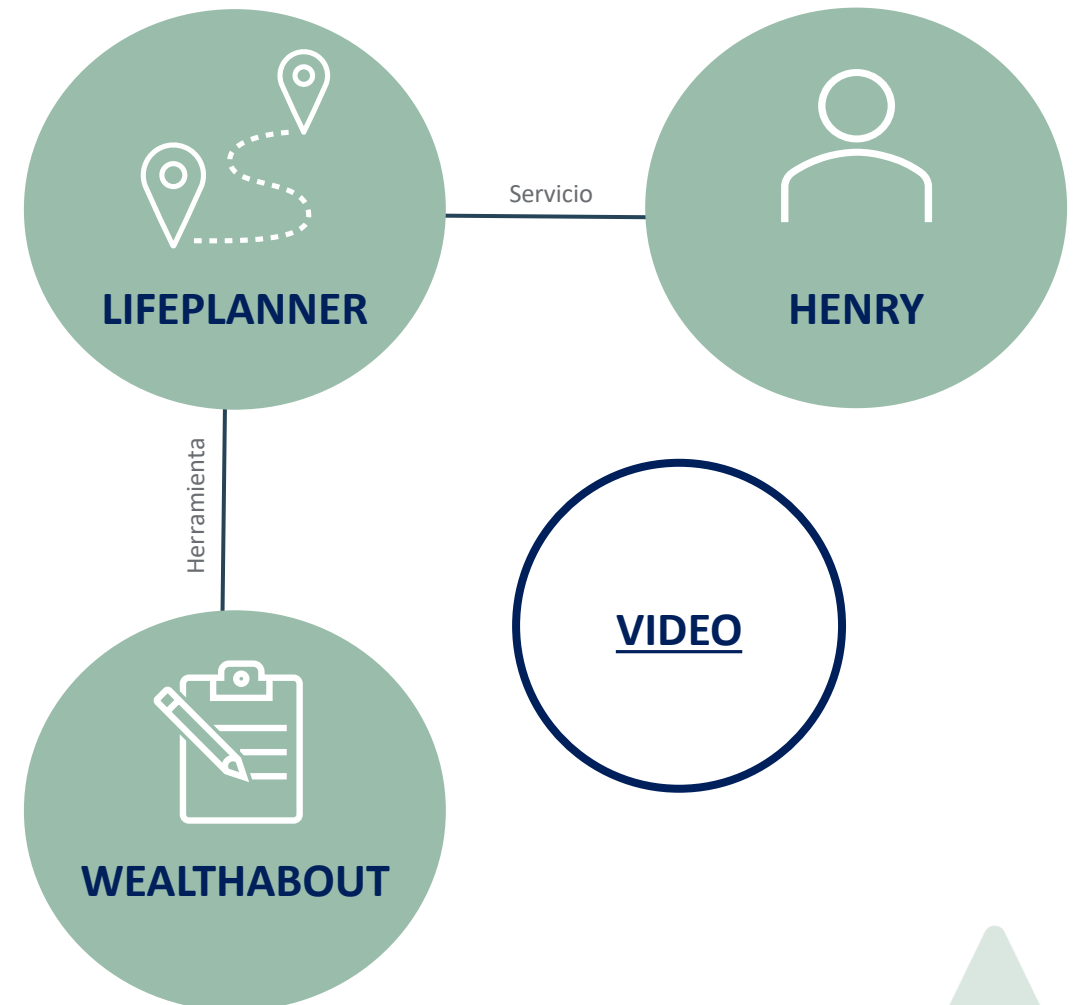
- ESIS
- Gestorías
- Aseguradoras
- Asesores fiscales

● WEALTHABOUT

Somos una herramienta de planificación financiera al servicio del Lifeplanner. Wealthabout no hace recomendaciones, da herramientas al LifePlanner para prestar el servicio a HENRY.

● HENRY HIGH EARNINGS NOT RICH YET

Unidad familiar interesada en la planificación de una forma regular y holística, adaptable a los cambios externos o decisiones del cliente



Onboarding

1

Minería de datos

Buscamos en todas las fuentes de datos públicas y privadas

A través de la minería de datos realizamos un on-boarding de cliente de manera automática.

Fuentes Públicas

- AEAT – IRPF, Impuesto Grandes Fortunas
- Seg. Social – vida laboral
- BORME – cargos públicos
- Catastro

Fuentes Privadas

- Flanks – posiciones financieras
- Idealista – activos inmobiliarios
- Informa – inversiones empresariales

Wealthabout ofrece un on-boarding único que permite poner el foco en el valor añadido del análisis financiero de manera muy rápida

Proyección financiera

1

Minería de datos

Proyectamos el presente

- Leemos
- Interpretamos
- Proyectamos

A partir de la minería de datos ofrecemos una planificación financiera básica individual incluyendo los principales eventos del cliente y proyectando la información financiera conseguida.

- Jubilación
- Gastos hijos
- Emancipación menores
- Impacto fiscalidad
- Rentabilidad activos financieros

Logrando un primer nivel de planificación del cliente

Planificación financiera

1 Onboarding

2

3

Proyectamos el presente

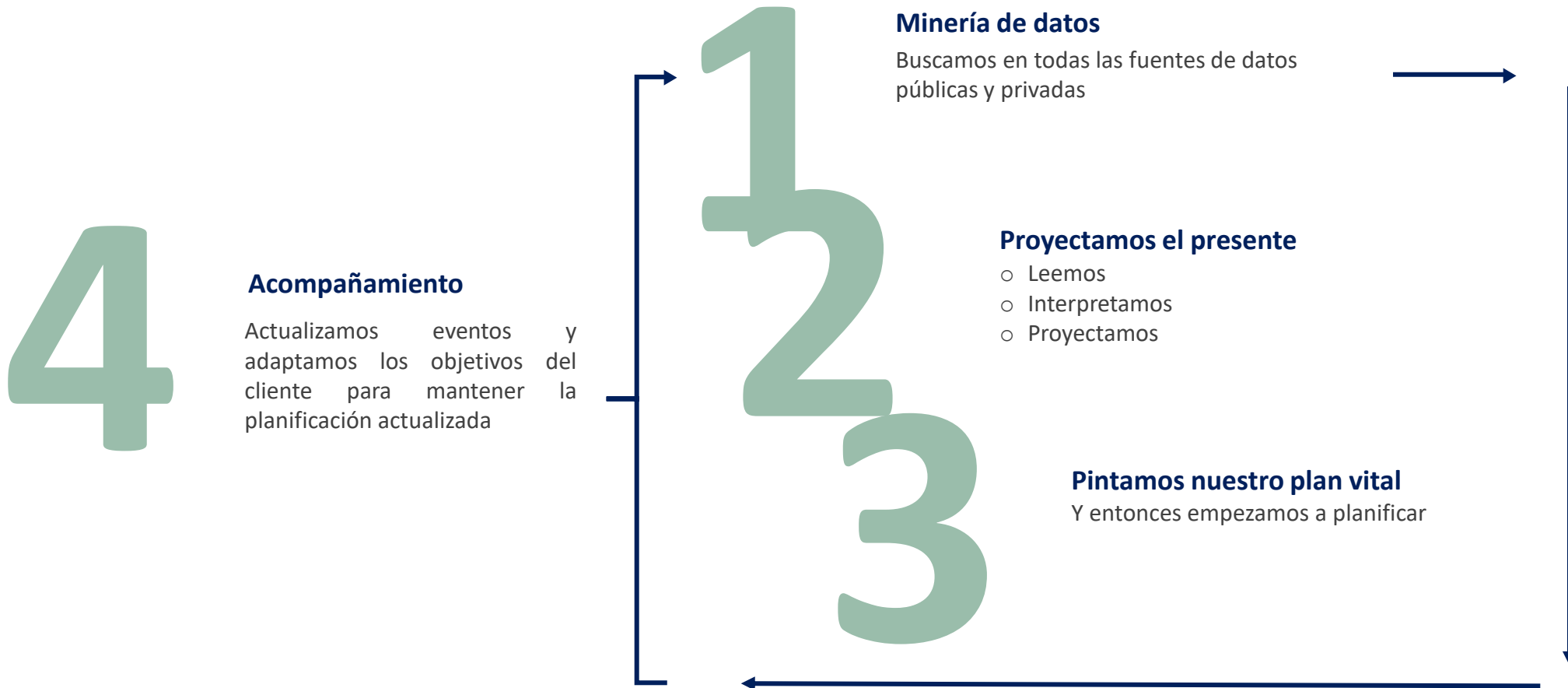
Pintamos nuestro plan vital

Y entonces empezamos a planificar

- Eventos personales y familiares
- Proyectos personales
- Capa fiscal actualizada
- Solución para hacer simulaciones
- Sociedades patrimoniales



Funcionamiento Wealthabout



La personalización esta en nuestro ADN

CADA LIFEPLANNER Y CADA CLIENTE SON DIFERENTES

Lifeplanner

No todos los Lifeplanner tienen los mismos requerimientos.

Y además en el mismo Lifeplanner conviven muchos apetitos distintos y cualificaciones distintas en su red de gestores

HENRY

No todos los HENRY tienen el mismo apetito de planificación.

Desde la búsqueda de una orientación simple hasta llegar al detalle más técnico. Queremos llegar a todos los gustos

QUE SERVICIO QUIERE

Niveles de servicio

Hemos convertido Wealthabout en dos servicios de valor añadido, cada uno único en el mercado
Requerimientos y prestaciones progresivas para la mejor adaptación a cada caso

A

Servicio Reporting

- Persona física y jurídica
- Eventos esperados
- Proyección
- Capa de Fiscalidad

B

Servicio Planificación

Añade al servicio de Reporting:

- Eventos personalizados
- Escenarios
- Simulaciones

COMO QUIERE MOSTRARLO

Look&Feel

Wealthabout puede actuar con marca propia o 100% marca blanca

A

Marca propia

Look & Feel propio de Wealthabout. El cliente ve la herramienta como un servicio adicional al cliente gestionado por su Lifeplanner pero vinculado a un tercero.

B

"Powered by"

Primer nivel de integración, vinculado a un nivel de personalización básico

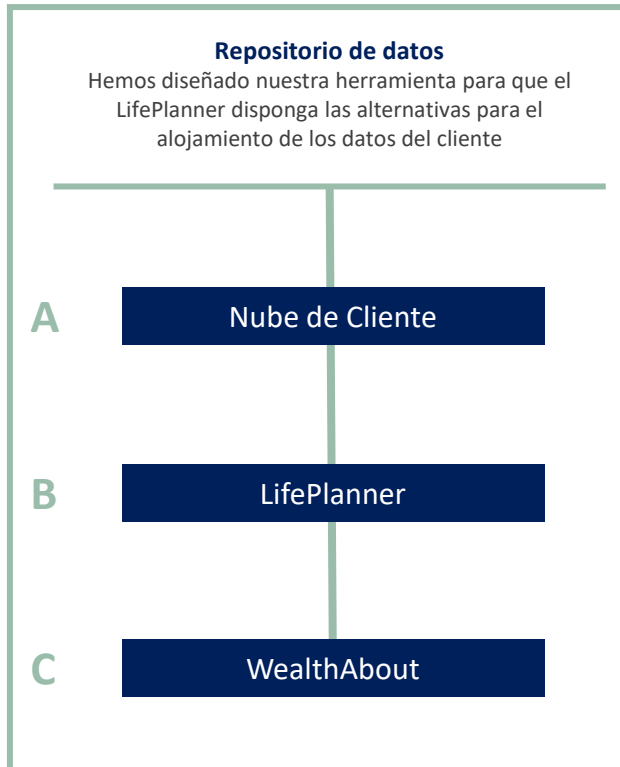
C

100% Marca blanca

Servicio integrado totalmente con imagen corporativa del Lifeplanner (posibilidades de SSO, módulos específicos, etc.)

La personalización esta en nuestro ADN

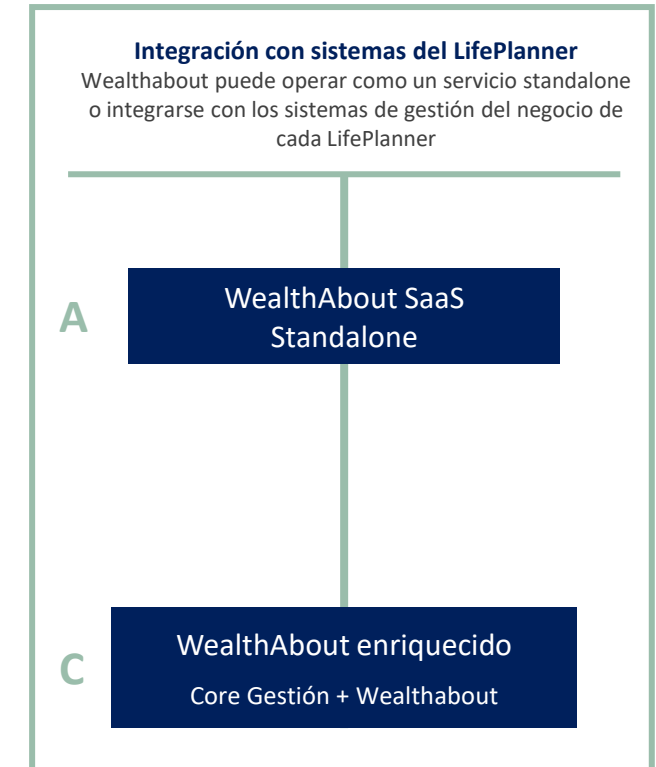
DONDE ESTAN LOS DATOS



RELACION LIFEPLANNER - HENRY



INTEGRACION DE DATOS



AGENDA

1

Lo que hay y lo que viene

2

Wealthabout: ¿Cómo funciona?

3

Sobre nosotros

The Wealthabout company

Somos una Fintech Desarrollo de Soluciones para la Planificación Financiera como soporte para los diferentes clientes (EFI, Bancos, Aseguradoras, Despachos...)

Accionistas-fundadores con una reconocida experiencia en el Asesoramiento Financiero, Gestión de Activos, Planificación, Tecnología y Marketing.

Constituida en 2020 y con operaciones con clientes beta-testers desde 2022 y operación comercial desde junio.2025

Desde el inicio de su actividad en 2020 el único foco ha sido el **Desarrollo de nuestra herramienta de Planificación Financiera.**

Nuestros clientes



The Wealthabout Company



Fernando Pablos



Fernando Bolívar



Carlos Díaz



Sergio Navarro



Pedro Guiñales



Alberto Maqueda
CTO



Pablo Sánchez Cristóbal
Product Owner



Juan Carlos González Pascolo
Full Stack Developer



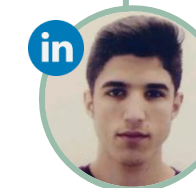
Diego Almansa Cantero
Frontend Web Developer



Pablo Moreno Vera
Desarrollador Backend Python



Emilio Yuste Villa
Full-Stack



Ivan Martín Carreras
Desarrollador Back-end



Muchas Gracias

Contacto

Sergio Navarro

snavarro@wealthabout.io

Pedro Guiñales

pguinales@wealthabout.io