

Digitalisierung und Fintechs als grosse Chance für Vermögensverwalter



Von Andreas Kern
Gründer und CEO
Wikifolio Financial Technologies AG

Die Fintech- (Finanz-Technologie) Branche erlebt zurzeit einen Boom. Immer mehr Banken und Versicherungen erkennen, dass massive Investitionen in innovative Technologien und neue Geschäftsmodelle notwendig sind, um den digitalen Wandel in der Gesellschaft nicht komplett zu verschlafen. Laut dem aktuellen «World Retail Banking Report» der Beratungsfirmen Capgemini und Efma, die dafür Bankkunden und Manager weltweit befragten, haben bereits 63% aller Bankkunden Produkte wie Smartphone-Apps, Handykonten und Robo-Berater in Gebrauch. Vor allem die jüngere Kundschaft nutzt solche Angebote und lobt die einfache Bedienbarkeit, den schnellen Service und das «gute Kundenerlebnis». Dass die Banken das (noch) ganz anders bewerten, ist wenig verwunderlich. Der Grossteil dieser Applikationen kommt nämlich nicht von der eigenen Hausbank, sondern von unabhängigen Fintech-Unternehmen. Ein Grund dafür sind die oftmals noch fehlenden Angebote der Banken.

Die wachsende Bedeutung von neuen Finanztechnologien wird zwar

allgemein anerkannt, aber nur 13% der befragten Bankmanager beantworten die Frage, ob entsprechende Systeme im eigenen Haus eingesetzt werden, mit einem klaren «Ja». Das zu ändern, wird für die Branche wohl eine der wichtigsten Aufgaben der kommenden Jahre werden. Die Kunden dann auch für die hauseigenen Dienstleistungen zu gewinnen, dürfte nicht minder schwer werden. So sind dem Report zufolge weltweit gerade mal 16% der Kunden bereit, zusätzliche Dienstleistungen ihrer eigenen Bank in Anspruch zu nehmen.

Fintechs auf Augenhöhe mit den Banken

Den Schlüssel zum Erfolg sieht die Branche in einer engen Zusammenarbeit mit erfolversprechenden Fintech-Unternehmen. Der neu gegründete Verband «Swiss Fintech Innovations» hat sich zum Ziel gesetzt, eine gemeinsame Plattform für Fintech-Initiativen und -Aktivitäten zu schaffen und dadurch die Schweiz zu einem international führenden Zentrum für Digitalisierung und Innovation in der Finanzbranche zu machen. Der Deutsche Bankenverband hat gerade ein «Kommunikationsforum Digital Banking» gegründet, welches der Vernetzung von Fintechs und Banken sowie dem Erfahrungsaustausch dienen soll. Dabei wurde ausdrücklich betont, dass sich die beiden Parteien «auf Augenhöhe begegnen und gemeinsame Themen auch gemeinsam angehen können». Ein Ritterschlag für die Fintech-Branche, die anfangs belächelt, mittlerweile aber als ernsthafte Konkurrenz wahrgenommen wird. Und das völlig zu Recht. Denn nach einer Studie von McKinsey sind in den nächsten 10 Jahren rund 60% der Bankengewinne durch Fintechs gefährdet. Deshalb versuchen immer mehr Banken, die potenziellen Gegner mit ins eigene Boot zu nehmen. Laut einer Studie von Endava und Kommapha planen 65% der deutschen Investment Manager innerhalb der kommenden 12 Monate eine Zusammenarbeit mit Fin-

tech-Unternehmen. Die Deutsche Bank als einer der grossen europäischen Player hat gerade verkündet, mit einer Vielzahl von Fintech-Startups zu kooperieren. Auf Basis der im Vorjahr eröffneten «Innovation Labs» in London, Berlin und dem Silicon Valley ist jetzt die «Frankfurter Digitalfabrik» eröffnet worden, in der rund 400 Software-, IT- und Bankspezialisten mit 50 Mitarbeitern der Fintech-Partner an neuen Lösungen feilen. Bis 2020 will der Konzern 750 Mio. Euro in die Digitalisierung des Privat- und Firmenkundengeschäfts investieren.

Gezielte Programme zur Entwicklung neuer Ideen

Andere Banken gehen ähnliche Wege oder haben solche «Versuchslabors» schon früher eingerichtet. Bei der UBS galt der nun scheidende Group Chief Innovation Officer (CIO) Oliver Bussmann in den vergangenen Jahren als Antreiber der digitalen Innovationsanstrengungen der Bank. Unter der Führung des vom Wall Street Journal als «Fintech-Apostel» bezeichneten ehemaligen SAP-CIO bildete der Konzern Medienberichten zufolge ein System von internen Arbeitsgruppen, die an spezifischen Technologieprojekten für den Kundennutzen arbeiten. Ziel dieser Projekte ist, durch technologische Innovationen einen Wettbewerbsvorsprung gegenüber der Konkurrenz zu erzielen. Bei der Credit Suisse gibt es unter dem Namen «Credit Suisse Labs» ebenfalls eine «Fintech Innovation Factory», bei der bislang vor allem Apps für das mobile Banking kreiert wurden.

Zusammen mit Swisscom, Swiss Life, EY sowie den beiden Organisationen «Swiss Finance Startups» und «Swiss Finance and Technology Association» haben die beiden Grossbanken zudem ein internationales Fintech-Förderprogramm ins Leben gerufen, bei dem ab dem Sommer erfolversprechende Geschäftsideen aus aller Welt am Standort Zürich weiterentwickelt werden sollen. Dabei geht es insbeson-

dere auch um Fintech-Startups, die sich mit Lösungen im Segment der Vermögensverwaltung beschäftigen.

Vermögensverwalter als Profiteure

Hier sind aktuell zwei dominierende Trends zu beobachten: Robo Advisory stellt durch vollständig automatisierte Online-Vermögensverwaltung mit niedrigen Gebühren eine mehr oder weniger ernsthafte Konkurrenz für die etablierten Branchenplayer dar. Social Trading hingegen bietet den Vermögensverwaltern die Möglichkeit, durch eine aktive Zusammenarbeit direkt von den innovativen Entwicklungen zu profitieren. So können sie einen einfachen Zugang zu den meist jungen und internetaffinen Kunden finden, die sich bei ihren Anlageentscheidungen zwar online informieren, auf die Erfahrung von professionellen Anlageexperten aber nicht verzichten wollen.

Wikifolio.com hat sich als führende Plattform in Deutschland, Österreich und der Schweiz auf diesem Gebiet etabliert. Nach einer Studie der Beratungsunternehmen Kommalpha und Endava ist Wikifolio.com mit rund 80% die mit Abstand bekannteste Fintech-Marke bei Kapitalmarkt-Professionals in Deutschland. Bei den jüngsten European Fintech Awards wurde das Unternehmen von einer internationalen Fachjury aus Investoren, Unternehmen und Experten der Finanzbranche zum Sieger der Kategorie «Persönliches Finanzmanagement» erkoren. Bei diesem Award werden Fintech-Unternehmen ausgezeichnet, die das Potenzial haben, durch Innovation, Kundenorientierung sowie einzigartige Produkte und Dienstleistungen den Markt entscheidend zu verändern.

Von der Handelsstrategie zum börsenelisteten Produkt

Auf der Internet-Plattform des Social-Trading-Anbieters haben die Nutzer mittlerweile knapp 14'000 Musterdepots angelegt, die als Wikifolios bezeichnet werden. Gut 4'500 dieser Wikifolios sind als Indezertifikate von Lang & Schwarz verbrieft worden und können daher ganz einfach über die Börse Stuttgart von interessierten Investoren erworben werden. Eine Idee, die bei Anlegern sehr gut ankommt:

Allein die 10 grössten Wikifolio-Zertifikate kommen zusammen auf ein investiertes Kapital in der Höhe von rund 50 Mio. Euro. Als Grundlage dieser Produkte dienen die unterschiedlichsten Handelsstrategien, die mit Hilfe eines breiten Anlageuniversums aus Aktien, Fonds, ETFs, Zertifikaten und Hebelprodukten von etablierten Emittenten wie HSBC, Lang & Schwarz, Société Générale und UBS einfach und kostengünstig umgesetzt werden können – für Umschichtungen in den Wikifolios selbst fallen nämlich keine Kosten an.

Auch der zunehmende Kundenwunsch nach mehr Transparenz wird hier erfüllt. So können interessierte Investoren sämtliche Handelsaktivitäten, Kennzahlen und Kommentare rund um die Uhr online in Realtime einsehen. Auch professionelle Vermögensverwalter nutzen die Plattform bereits. Die Zahl der investierbaren Wikifolio-Zertifikate, die auf Vermögensverwalter-Strategien basieren, ist gerade auf über 70 gestiegen.

Die Vermögenden von morgen schon heute als Kunden gewinnen

Vermögensverwaltern bietet sich durch das Social Trading die einzigartige Möglichkeit, neue Zielgruppen anzusprechen. «Viele unserer vermögenden Kunden vermitteln uns ihre Enkel und Neffen als Kunden. Oft verfügen diese aber noch über ein zu kleines Vermögen für ein professionelles Vermögensverwaltungsmandat. Um ihnen trotzdem zu einem möglichst günstigen Preis ein gutes Produkt anbieten zu können, haben wir uns für die Auflegung mehrerer Wikifolios entschieden», erklärt Luca Angelastri. Der Direktor der PR1ME Aquila Partners AG sieht als Zielgruppe vor allem Investoren mit einem Anlagekapital zwischen 5'000 und 100'000 Euro. Eins zu eins können die sonst verwendeten Strategien im Wikifolio «PR1ME VV-Folio Global» noch nicht umgesetzt werden, aber es kommt der klassischen Vermögensverwaltung laut Angelastri schon ziemlich nahe: «Das Fintech-Thema steht erst am Anfang, über die nächsten Jahre wird dies professionalisiert und sich weiterentwickeln. Aus heutiger Sicht können wir ca. 60 bis 70% unserer Vermögensver-

waltungspapiere tatsächlich in einem Wikifolio abbilden. Wir sind davon überzeugt, dass sich dies über die Jahre weiter verbessern wird und Kleinanleger schon bald eins zu eins gleich investieren können wie ein vermögender Grossinvestor.»

Von einer solchem Weiterentwicklung ist auch Thomas P. Trinkler vom Zürcher Vermögensverwalter Trinkler & Partners Ltd. überzeugt: «Unseres Wissens arbeitet Wikifolio.com daran, das Anlageuniversum noch mehr auszuweiten, eventuell auch durch Kooperationen mit anderen europäischen Börsen. Gerade das würde auch die Liquidität der in den Wikifolios handelbaren Werten noch weiter erhöhen.»

Spezielle Lösungen für Vermögensverwalter

Neben der hohen Transparenz und den vielen etablierten Partnern sieht Trinkler auch die hohe Flexibilität und die fehlenden Kosten bei der Auflegung neuer Wikifolios als grossen Vorteil: «Durch die Automatisierung bietet Wikifolio einen günstigen Marktzugang. Möchte man ein Produkt über eine Bank lancieren, so ist die Mindestgrösse in der Regel ca. 5 Mio. Franken und die Kosten sind relativ hoch.» Ausserdem bietet Wikifolio.com seinen Erfahrungen nach eine gute Vertriebsplattform in der EU, weshalb sich auch Trinkler & Partners Ltd. dazu entschieden haben, ein erstes Wikifolio mit dem Namen «Global Best Equity T&P 2» zu eröffnen, welches in Kürze als Zertifikat handelbar sein wird.

«Wir denken, dass die neuen Fintech-Unternehmen mit Kundenorientierung, Innovation, neuen Produkten und Dienstleistungen den Markt entscheidend verändern können. Obwohl unsere Kundschaft sicherlich zu den sehr Vermögenden gehört, sind wir über Wikifolio.com mit unserem Produkt zusätzlich auch für Kleinanleger erreichbar. Die zukünftigen Anbieter von Finanzprodukten werden nicht mehr ausschliesslich Grossbanken sein», untermauert der Firmenlenker seine Ansichten.

andreas.kern@wikifolio.com
www.wikifolio.com