

Pressemitteilung | TME Institut | 06.12.2017

## Digitale Modelle erobern das Wealth Management

### Komplett überarbeitetes Factbook „Digital Wealth Management“ stellt über 70 innovative Geschäftsmodelle vor

**FRANKFURT AM MAIN.** „Zukunft: Etwas, das meistens schon da ist, bevor wir damit rechnen.“ Dieses Zitat eines unbekanntes Verfassers hat das TME Institut für Vertrieb und Transformationsmanagement e. V. der Neuauflage seines Factbooks zum Digital Wealth Management (DWM) vorangestellt. Auf den über 100 Seiten dieser komplett überarbeiteten und aktualisierten Version werden rund 70 FinTechs und Non-Bank-Startups in dem sich weiterhin dynamisch entwickelnden Markt vorgestellt. Deren innovative Angebote würden tatsächlich ein Stück weit die Zukunft vorausnehmen, so Holger Boschke, Aufsichtsratsvorsitzender und Senior Advisor DWM der TME AG. Er und seine Co-Autoren Stephan Paxmann und Stefan Roßbach sehen eine revolutionäre Umwälzung der Vermögensberatung durch völlig neuartige Geschäftsmodelle. „Da geht es längst um viel mehr als lediglich Robo Advisory“, sagt Boschke.

Dank Digitalisierung hält die Vermögensberatung heute für alle Kundengruppen die passenden Angebote bereit. Das Spektrum reicht von Execution Only bis zur Verwaltung, bei der ebenfalls verstärkt digitale Tools im Spiel sind. Besonders interessant sind dabei hybride Modelle, also die Kombination von Mensch und Maschine, die etwa den Markt der Robo Advisors antreiben. Während dieser in den USA bereits seit 2014 boomt, nimmt er nun auch hierzulande Fahrt auf. So brauchte Scalable Capital, Deutschlands größter Robo Advisor, fast drei Jahre, um die ersten 100 Mio. Euro Anlegerkapital einzusammeln, für die nächsten 100 Mio. Euro aber nur drei Monate. Das noch nicht ausgeschöpfte Potenzial sei dabei riesig, wie Roßbach betont: Ende 2017 werden in Deutschland voraussichtlich ca. 1 Mrd. Euro von Robos verwaltet, potenziell adressierbar wären jedoch gemäß einer Studie des Bundesministeriums für Finanzen rund 1,3 Bill. Euro.“

#### Große Herausforderungen für FinTechs bleiben

Die rasante Entwicklung dürfte sich also fortsetzen, was das Factbook auch für die anderen Bereiche des DWM prognostiziert, nämlich Research Tools, Online Brokerage, Social Communities, Crowdinvesting und – in dieser Auflage neu aufgenommen – B2B-Lösungen. Allerdings gebe es durchaus Grenzen rein digitaler Modelle, auch beim Thema Robo Advisory. Zwar begeistern die Kunden Merkmale wie die Verfügbarkeit rund um die Uhr an sieben Tagen der Woche, die niedrigen Kosten, die große Nutzerfreundlichkeit oder die zeitnahe digitale Kommunikation. Auf der anderen Seite wünschen sich laut TME Institut viele Kunden ein deutlich breiteres Angebot mit mehr Individualität und persönlicher Beratung. Die Herausforderungen auch für die jungen Unternehmen sind daher nicht weniger geworden. „Banken müssen sich dem gleichfalls stellen und ihr Beratungsangebot mit Hilfe der Digitalisierung attraktiver und zugleich ökonomischer gestalten“, erläutert Paxmann.

Vielen Kreditinstituten, denen zumindest für ausgefeilte eigene digitale Angebote die Ressourcen fehlen, stehen die Optionen Kaufen, Kooperieren oder Kopieren zur Auswahl. Laut Roßbach werden dabei oft Kooperationen präferiert, weshalb viele FinTechs inzwischen dezidierte B2B-Lösungen anbieten würden: „Die gehen über das klassische Whitelabeling weit hinaus und machen auch für kleinere Privatbanken digitale Wealth-Management-Angebote möglich.“ In jedem Fall seien Banken zum Handeln gezwungen, denn auch Datenvielfalt und verschärfte Regulierung erfordern digitale Hilfe. Paxmann sieht den limitierenden Faktor jedoch nicht in der Technologie, sondern in HR- und Transformation-Management-Themen. „Wir setzen daher bei unserer Unterstützung von Banken unter anderem darauf, die Mitarbeiter und Führungskräfte vom digitalen Wandel zu überzeugen.“

## **Vorteile für Banken und Kunden**

Schneller und günstiger, präziser und kundenorientierter, transparenter und sicherer im Einklang mit den gesetzlichen Vorschriften: So könne man die Vorteile vieler FinTech-Ideen auf den Punkt bringen, sagt Roßbach. Aber auch hier müsste letztlich die Rendite stimmen, so dass keineswegs alle Startups langfristig Erfolg haben dürften. Mit Blick auf die Banken gibt es insbesondere in den Bereichen Client Relationship Management, Portfolio Management sowie Kommunikation & Reporting noch deutliches Potenzial zur Verbesserung. Immer wichtiger werde auch der Einsatz von Artificial Intelligence und anderen Technologien wie Machine Learning oder Cognitive Computing. Entsprechende Systeme könnten – vereinfacht gesagt – lesen, schreiben, hören und sprechen und seien zur komplexen Kommunikation und Erkennung von Mustern fähig.

Unter den FinTechs, die im Factbook vorgestellt werden, heben Boschke und Roßbach unter anderem Vanguard Personal Advisor, Robinhood und WiseBanyon heraus. Während der weltgrößte Robo Advisor Vanguard ein Beleg dafür sei, wie erfolgreich die Kombination aus Beratung und Technik sein kann, stünden die Trading-App Robinhood (kostenloses Trading US-amerikanischer Aktien) und der Robo Advisor WiseBanyon (kostenlose Vermögensverwaltung) exemplarisch für den Trend zu niedrigeren Gebühren bzw. alternativem Pricing.

## **Lernen aus Best-Practice-Beispielen**

Diese und viele andere spannende FinTechs werden im Factbook Digital Wealth Management genauer vorgestellt. Nach intensiver Recherche hat das TME Institut aus einer Datenbank mit über 1.200 Anbietern die Unternehmen herausgesucht, die inzwischen fest etabliert sind beziehungsweise aufgrund besonderer Merkmale neue Standards setzen dürften. Neben allgemeinen Facts wie dem Gründungsjahr und den Ländern, in denen das FinTech aktiv ist, werden jeweils speziell das Geschäftsmodell und das Gebührenmodell näher beschrieben. Vor allem aber haben die Frankfurter Finanzexperten für jedes der Startups den Mehrwert für den Kunden herausgearbeitet. Finanzdienstleistern wie Banken sollen die Best-Practice-Beispiele des Factbooks den rasanten Wandel in der Vermögensberatung plastisch darstellen, erklärt Paxmann die Motivation für die Neuauflage nach nur wenigen Monaten. „Die Digitalisierung verändert das Banking derart schnell und erzeugt einen so großen Handlungsdruck, dass wir diese Hilfestellung für die kritische Auseinandersetzung mit dem Thema Digitalisierung in der Vermögensberatung so schnell wie möglich aktualisieren wollten.“

### Pressekontakt:

TME Institut für Vertrieb und Transformationsmanagement e. V.  
Hamburger Allee 26-28  
60486 Frankfurt am Main

Herr Stephan Paxmann / Stefan Roßbach  
Tel.: 069 7191309-0  
E-Mail: kontakt@tme.de

### Versand:

Fröhlich PR GmbH i. A. der TME AG  
Alexanderstraße 14  
95444 Bayreuth

Frau Siynet Spangenberg  
Tel.: 0921 75935-53  
E-Mail: s.spangenberg@froehlich-pr.de

Eingetragen beim Amtsgericht Bayreuth, HRB 1994  
Geschäftsführer: Hans-Jochen Fröhlich