Thought Paper

Das Swiss Private Banking und die Komplexität der digitalen Erlebbarkeit



aixigo
Driving the New Wealth Experience.

Inhalt

Summary 3

Kundenerwartungen im Swiss Private Banking 5

Die Bedürfnisse der Schweizer Anleger im Wandel 7

Best of both Worlds – Zwischen automatisierter Leistung und individueller Gestaltung 9

Drei Vorteile einer "Neuen digitalen Vermögensverwaltung" für Ihr Wealth Management 11

Exklusive Features zur Differenzierung vom Wettbewerb 12

Möglichkeiten der Vermögensverwaltung im Vergleich 15





Summary

„Gegenstand dieses Papers ist die Betrachtung der Anforderungen an eine zeitgemäße und skalierbare Vermögensverwaltung."

In den letzten Monaten hat die Adaption von digitalen Produkten auch auf der Kundenseite des Swiss Private Bankings zugenommen. Hier sind digitale und mobile Zugänge eine essentielle Anforderung. Gleichzeitig legen die Schweizer Anleger weiterhin viel Wert auf die persönliche Komponente.[1] Diesem Zwiespalt müssen Finanzdienstleister entsprechen. Auch wenn das Swiss Private Banking komplexen Situationen bekanntermaßen immer professionell begegnet, ist die Aufgabe, eine digitale Lösung zu entwickeln, die den Anforderungen der Individualität und persönlichen Beziehung gerecht wird, nicht einfach.

Dennoch ist jetzt die beste Zeit zu handeln, denn traditionelle Finanzdienstleister besitzen bislang noch einen Vertrauensvorsprung vor den Angeboten junger Technologieanbieter.[2]

Im Rahmen dieses Papers werden die Anforderungen an eine potenzielle Lösung verdeutlicht. Auf der Anbieterseite muss eine Lösung Aufwände reduzieren, die Expertise unterstreichen, Transparenz schaffen und effizient sein. Exklusive Features bieten Raum, sich vom Wettbewerb zu differenzieren und sich durch ein einzigartiges Angebot stark im Markt zu positionieren.[3] Dies kann beispielsweise durch die transparente Darstellung von Portfolioaktivitäten in einer Timeline, die Bereitstellung von kuratiertem Content oder durch die Generierung von personalisierten Reports geschehen. Gleichermaßen bieten derartige Funktionen die beste Gelegenheit, dem Kunden eine einzigartige Service Experience zu bieten.

Auch im direkten Vergleich zu bestehenden Formen der Vermögensverwaltung, wie der klassischen Vermögensverwaltung, der individuellen Vermögensverwaltung und dem Robo Advisor überzeugt eine digitale Vermögensverwaltung auf Anbieter- und Kundenseite.[4]

Zusammenfassend bietet eine digitale Vermögensverwaltung viel Raum für Kreativität und Individualität. Durch die technologische Unterstützung wird ein exklusives Angebot ermöglicht, das für den Kunden zu einer positiven Service Experience und für Anbieter zum Schlüssel für neue Einkommensströme wird. Auch Effizienz und Skalierbarkeit sind sichergestellt, sodass zudem neue Zielgruppen erschlossen werden können.

[1] Digitales Anlegen in der Schweiz – ein Markt mit Potenzial (2020), Hochschule Luzern im Auftrag der Bank Vontobel und Raiffeisen· https://blog·hslu·ch/retailbanking/files/2020/11/202011_Studie-Digitales-Anlegen_DE·pdf

[2] ebd·

[3] Schauen Sie hierzu auf Seite 12 und 13.

[4] Siehe Seite 15 und 16.

Einzigartige Customer Experience

Exklusive & personalisierte Services für eine einzigartige Customer Experience

Qualitätssteigerung

Qualitätssteigerung durch Entlastung des Beraters & unmittelbare Einbindung des Asset Managers

Effizienz & Transparenz

Effizienz & Transparenz als Schlüsselfaktoren für den Vertriebserfolg

Skalierbarkeit & Kostenreduktion

Skalierbarkeit & Kostenreduktion führt zur Erschließung neuer Zielgruppen

30%
Qualitätssteigerung

30%
Effizienzsteigerung

25%
Kostenreduktion

Kundenerwartungen im Swiss Private Banking

Das Swiss Private Banking steht für Exklusivität. Auch wenn Assoziationen von Marmor oder schweren Laufteppichen das Bild vieler Menschen prägen, ist bekannt, dass hinter dem Swiss Private Banking mehr steckt als nur eine schöne Fassade. Denn charakteristisch für das Swiss Private Banking sind gerade Finanzdienstleistungen, die weit über die reine Portfoliooptimierung oder standardisierte Vermögensverwaltung hinaus gehen.

Am ehesten lässt sich das Swiss Private Banking über die Erwartungshaltung der Kunden charakterisieren. Es ist eine Erwartungshaltung nach persönlicher Beratung und personalisierten Angeboten. Um ihr Vermögen weiterhin zu vermehren, möchten Kunden in Angebote investieren, mit denen sie sich identifizieren können. Angebote, die so individuell sind wie sie selbst. Dem steht d as Swiss Private Banking in nichts nach, denn dieses zeichnet sich dadurch aus, komplexen Situationen professionell zu begegnen und so ein adäquates, hochwertiges Angebot zu schaffen.

Unter gewöhnlichen Umständen in einem klassischen Face-to-Face Beratungsgespräch ist es für Berater keine Herausforderung, die Vorstellungen des Kunden zu eruieren und so das Angebot auf ihn zuzuschneiden. Bleibt die persönliche und stationäre Komponente aus, beispielsweise während eines Lockdowns in einer Pandemie oder weil sich der Kunde auf Reisen befindet, gestaltet sich dies hingegen schwierig. Eine sichere, digitale Schnittstelle für professionelle Vermögensverwaltung ist zumeist nicht vorhanden.

Benötigt wird eine vielschichtige Lösung, die Transparenz schafft, die Performance eines Investments verdeutlicht und den Zugriff auf kuratierte persönliche Reportings ermöglicht. Dies sind nur einige der vielen Muss-Kriterien, die eine digitale Lösung für Vermögensverwaltung erfüllen muss. Eine kompakte Gegenüberstellung aller Muss-Kriterien, differenziert nach Kunden- und

Dies sollte eine moderne Vermögensverwaltung beinhalten:

Kundenperspektive

Kontakt und Zugang	Persönliche Beratung
	Kontakt zu einem Berater
	Digitaler/mobiler Zugang
Information	Transparenz über die Produkte
	Transparenz über die Entwicklung
	Individuelle Newsfeeds
	Kuratierte Informationen
Fähigkeiten	Zugriff auf breite Expertise
	Risikomanagement
	Portfolioüberwachung
	Portfoliorebalancing
	Breite Diversifikation
	Währungsmanagement
Onboarding & Regulation	Ermittlung des Risikoprofils
	Leichtes Onboarding
	Erfüllung der Regulatorik
	Dokumentation des Angebots
Individualisierung	Thematisches Investieren
	Identifikation mit den Anlageprodukten
	Laufende Entscheidungsmöglichkeiten des Kunden
	Personalisierte Angebote
	Erfassung der individuellen Kundenvorgaben

Tabelle 1: Anforderungen an eine Vermögensverwaltung aus Kundenperspektive

Success Story

Schauen Sie sich auch unsere Success Story über die Zusammenarbeit von Vontobel und aixigo an. In einem spannenden Interview sprechen Christian Gmünder (Leiter Private Client Operations & Services der Bank Vontobel) und Tobias Haustein (CTO der aixigo AG) darüber, wie die Vermögensverwaltung der Vontobel ins Digitale übersetzt wurde.



Anbieterperspektive, finden Sie in den nachfolgenden Tabellen. Weiterhin zeichnet sich das Swiss Private Banking durch eine exzellente und exklusive Beratung aus. Hierbei spielt Vernetzung eine extrem wichtige Rolle, denn neue Anlagepotentiale werden stetig mit Brancheninsidern und Marktforschungsunternehmen evaluiert.

Private Banking Kunden erhalten dadurch Zugriff auf ein multidisziplinäres Expertenteam, welches über Fachwissen in einer Vielzahl von wichtigen Finanzbereichen verfügt. Dies ermöglicht den Zugang zu exklusiven Club Deals, VCs, Private Equity, Hedge Funds oder Trophy Assets. Dies alles hat jedoch seinen Preis, sodass bislang nur vermögendere Kunden in den Genuss einer derartigen exklusiven Dienstleistung kommen.

Auch manuelle Prozesse und die stetig zunehmende Regulatorik haben einen erheblichen Einfluss auf die Rentabilität des Angebots des Private Bankings. Gute Gründe, den Sprung ins Digitale zu wagen!

Wie relevant die genannten Aspekte für die gesamte Finanzbranche sind, zeigt eine Studie[5] im Auftrag von Vontobel und Raiffeisen, durchgeführt vom Institut für Finanzdienstleistungen Zug IFZ der Hochschule Luzern. Die Ergebnisse der Studie werden nachfolgend betrachtet.

Anbieterperspektive

Kontakt	Digitale Kontaktmöglichkeit zum Kunden
	Kommunikationsschnittstelle Portfolio Manager und Kunde
Information	Transparentes Angebot
	Transparente Entwicklung des Vermögens
Integration	Anbindung an bestehende IT-Infrastrukturen
	Anbindung an zukünftige IT-Infrastrukturen
Business Value	Beweis der Beraterkompetenz
	Geringer Aufwand
	Effizient und rentabel
	Skalierbar
	Flexibel anpassbar
Fähigkeiten	Risikomanagement
	Portfolioüberwachung
	Portfoliorebalancing
	Breite Diversifikation
	Währungsmanagement
Onboarding & Regulation	Automatisierte Berücksichtigung der Regulatorik
	Ermittlung des Risikoprofils
	Leichtes Onboarding
	Bereitstellung individueller Reports
	Dokumentation des Angebotes
Individualisierung	Bereitstellen individuellen Contents
	Bereitstellen individueller Investmentvorschläge

Tabelle 2: Anforderungen an eine Vermögensverwaltung aus Anbieterperspektive

[5] Digitales Anlegen in der Schweiz – ein Markt mit Potenzial (2020)· Hochschule Luzern im Auftrag der Bank Vontobel und Raiffeisen· https://blog·hslu·ch/retailbanking/files/2020/11/202011_Studie-Digitales-Anlegen_DE·pdf

Die Bedürfnisse der Schweizer Anleger im Wandel

Die Schweizer Finanzbranche verändert sich so, wie sich auch zunehmend die Gewohnheiten der Kunden verändern. Dies zeigt das Ergebnis einer Studie, welche seitens des Instituts für Finanzdienstleistungen Zug IFZ der Hochschule Luzern für die Bank Vontobel und Raiffeisen durchgeführt wurde. Auch wenn diese Studie das Bild des allgemeinen Schweizer Finanzmarktes widerspiegelt, ist anzunehmen, dass sich diese Trends langfristig auch auf das Private Banking übertragen lassen. Denn durch technologische Lösungen werden Kosten drastisch reduziert und ermöglichen so die Bereitstellung exklusiver Services für die breite Masse.

In der Studie wurden 1.217 Kunden mit einem Vermögen von CHF 20.000 bis zu mehr als CHF 500.000 befragt. Insgesamt zeigt die Studie ein erhebliches Potential für digitale Anlageprodukte. Mehr und mehr Schweizer Anleger legen ihr Vermögen bereits digital an oder wollen künftig digitale Angebote nutzen. Dabei werden insbesondere hybride digitale Vermögensverwaltungslösungen favorisiert.

In den kommenden Jahren ist daher mit einer verstärkten Nachfrage nach einem derartigen Angebot zu rechnen. Für das etablierte Swiss Private

Kundensegmente



Validatoren (56%)
Unterstützung, aber Investmententscheidungen **selber validieren**



Solisten (34%)
Wollen **Anlageentscheidung selbstständig** treffen



Delegatoren (10%)
Wollen **Verantwortung** und Anlageentscheidungen den Beratern **überlassen**

Attribute



Nutzerfreundlichkeit
Gruppe: Validatoren



Preis
Gruppe: Solisten



Transparenz
Gruppe: Validatoren/Solisten/ Delegatoren

Motivation



Vermögensaufbau (52%)



Altersvorsorge (46%)



Vermögenserhalt (36%)

Abbildung 1: Ergebnisse der Studie auf einen Blick

Banking ergeben sich daraus Chancen: Finanzdienstleister besitzen vor den BigTechs und FinTechs weiterhin einen Vertrauensvorschuss und verfügen darüber hinaus bereits über die notwendige Kundenbasis.

Diesen Vorteil sollten sie für sich nutzen, solange dieser noch gegeben ist. Zusammenfassend kann der Studie zufolge davon ausgegangen werden, dass die Adoption von digitalen Produkten auch bei Kunden im Swiss Private Banking insgesamt zugenommen hat.

Digitale und mobile Zugänge sind nicht erst durch die Corona-Pandemie als essentielle Anforderung dazu gekommen. Gleichzeitig legen die Schweizer Anleger weiterhin viel Wert auf die persönliche Komponente.

Es stellt sich also die Frage, wie die Komplexität des personalisierten Private Bankings ins Digitale übersetzt werden kann, wenn der physische Kontakt zum Kunden abnimmt oder ausbleibt.

Als Antwort liefert die Bank Vontobel in Zusammenarbeit mit aixigo die erste App für individuelle digitale Vermögensverwaltung „Vontobel Volt®“.

Mit Volt® wurde eine Möglichkeit geschaffen, wie exklusive Vermögensverwaltung digital zugänglich und gleichermaßen individuell gestaltet werden kann. Die einzigartige Vermögensverwaltungs-App liefert einen digitalen Zugang zu personalisierten Finanzdienstleistungen, exklusiven Deals und jederzeitiger Information über den aktuellen Stand des eigenen Vermögens.

Volt® ist Kommunikationskanal und Dienstleistung in einem.

Denn auch hier kommen, wie im physischen Kontakt der Investmentphilosophie und den Empfehlungen erfahrener Asset Manager eine Schlüsselrolle zu. Volt® reduziert Aufwände und schafft freie Kapazitäten. So wird die altehrwürdige exklusive Schweizer Vermögensverwaltung sogar für eine neue, weniger vermögende Zielgruppe zugänglich. Damit reagiert Vontobel auf die Herausforderungen der Corona-Pandemie und liefert darüber hinaus eine proaktive Antwort auf die sich ändernden Bedürfnisse der Schweizer Anleger.



Best of both Worlds – Zwischen automatisierter Leistung und individueller Gestaltung

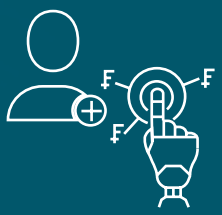
Für Schweizer Finanzdienstleister besteht die Anforderung, ein Angebot zu konzipieren, welches den Ansprüchen und der Dynamik des Marktes gerecht wird. Das Private Banking steht vor der gleichen Herausforderung, um sowohl langfristig am Markt wettbewerbsfähig als auch für nachfolgende Generationen attraktiv zu bleiben. Wie erfahren die Kunden digital persönliche bzw. menschliche Nähe? Wie wird Investieren durch eine App erlebbar und individuell?

Wie bereits beschrieben, ergab die Studie, dass der Berater für einen Großteil der Schweizer Anleger (66%) eine wichtige Rolle einnimmt. Eine digitale Lösung ersetzt somit nicht den Berater, sondern schafft Freiräume für das Wesentliche im Investmentgeschäft.

Die Parameter für eine potenzielle Lösung sind deutlich geworden. Der Kunde sucht eine Lösung für den Vermögensaufbau, die Altersvorsorge oder den Vermögenserhalt. Er möchte ein Angebot, welches Transparenz in die Komplexität des Investmentgeschäfts bringt. Ein Angebot, welches einfach zu bedienen ist und die Expertise des Finanzdienstleisters unkompliziert von überall zugänglich macht. Wie auf Seite 9 dargestellt, entstehen aus dem Angebot einer „Neuen digitalen Vermögensverwaltung“[6] drei wesentliche Erfolgsfaktoren für Ihren Unternehmenserfolg.

Darüber hinaus haben wir mögliche Alleinstellungsmerkmale für die Neue digitale Vermögensverwaltung identifiziert. Diese finden Sie auf Seite 12 und 13.

[6] Der Begriff der "Neuen digitalen Vermögensverwaltung" steht für moderne Lösungen, die das Beste aus zwei Welten vereinen: Automatisierte und regulatorikkonforme Prozesse mit exklusivem und personalisiertem Angebot.



Hybride Beratung

Dem genannten Kundenwunsch nach digitalen Erlebnissen, transparenten Leistungen und gleichzeitiger persönlicher und empathischer Beratung kann das Private Banking aktuell nicht nur aufgrund der Corona-Pandemie nur schwer nachkommen. Nicht-standardisierte Prozesse und gewachsene regulatorische Anforderungen erzeugen höhere Haftungsrisiken, sodass oftmals eine langwierige, manuelle Überprüfung notwendig ist. Personalisierte Portfolios oder Reports sowie das Erstellen wirklicher Insights ist nur für wenige, meist sehr vermögende Kunden regelmäßig umsetzbar.

Bisher sah eine Vielzahl von Finanzdienstleistern den Ausweg in der automatisierten Vermögensverwaltung, speziell in Robo Advisor Angeboten. Diese zeichnen sich dadurch aus, dass sie rechtlich leichter gehandhabt werden können als die klassische Anlageberatung durch den Menschen. Darüber hinaus werden die digitalen Anlageprodukte in nutzerfreundlichen und einfach bedienbaren Anwendungen auf dem Smartphone oder im Browser dargeboten. Damit entsprechen sie im Grunde den Anforderungen an Transparenz, Nutzerfreundlichkeit und Einfachheit. Es zeigt sich aber, dass alleinstehende Robo Advisor Schwierigkeiten haben, profitabel zu arbeiten. Vielen Kunden fehlt die persönliche Komponente, der menschliche Ansprechpartner und somit Vertrauen.

Denn auch wenn Automatisierung und eine digitale Bereitstellung von Anlagemöglichkeiten eine Notwendigkeit sind, wollen Kunden weiterhin ihre persönlichen Präferenzen im Portfolio berücksichtigt sehen. Mit Volt® wurde eine hybride Lösung geschaffen, die das Beste aus beiden Welten vereint - automatisierte und regulatorikkonforme Prozesse sowie personalisierte Lösungen mit Menschlichkeit. Anders als bei herkömmlichen Robo Advisorn bietet Volt® die Möglichkeit, Kunden mit individualisierten Anlagen und entsprechenden Informationen sowie Reports proaktiv anzusprechen. Gleichzeitig bleiben Kunden weitestgehend autonom und können durch den digitalen Zugang eigenständige Entscheidungen treffen. Durch Volt® kann die Erwartung an eine antizipierende und proaktive Beratung auch über digitale Kanäle in überzeugender Form erfüllt werden.



Drei Vorteile einer "Neuen digitalen Vermögensverwaltung" für Ihr Wealth Management

Aufwände reduziert – Expertise maximiert

Durch die Digitalisierung aufwändiger Prozesse sparen Berater Zeit und Aufwand. In Ergänzung bietet die digitale Unterstützung in den Bereichen Monitoring, Alerting, Rebalancing einen zusätzlichen Qualitätsgewinn und ermöglicht die Überwachung und Verwaltung einer höheren Portfolio Anzahl. Insgesamt gewinnen Berater durch den Einsatz neuester Technologien freie Kapazitäten und können sich so auf ihre Kernkompetenz konzentrieren.

Transparenz

Der Kunde ist jederzeit über den aktuellen Wert und die verschiedenen Assets seines Portfolios informiert. Nimmt der Asset Manager bspw. ein Rebalancing vor, kann er dem Kunden digital einen kuratierten Report zukommen lassen. Der Kunde kann so alle Empfehlungen und Handlungen vollständig nachvollziehen und verstehen.

Effizienz

Nach einem gemeinsamen Onboarding mit dem Berater verläuft der gesamte Vermögensverwaltungsprozess weitestgehend digitalisiert, vollständig regulierungskonform und sicher. Durch die Einsparung der Aufwände wird exklusive Vermögensverwaltung skalierbar und für eine neue Zielgruppe zugänglich.

Exklusive Funktionen zur Differenzierung vom Wettbewerb

Timeline: Wichtige Informationen in einem kompakten Feed

Die Timeline stellt eine zentrale Funktionalität einer App für Vermögensverwaltung dar. Einem Social Media Feed ähnlich werden Neuigkeiten zu eigenen Investments, News der Branche oder Veränderungen des eigenen Portfolios präsentiert.

Exklusivität: Investmentphilosophie digitalisiert

Mit einer App für Vermögensverwaltung wird die Anlagephilosophie eines Finanzdienstleisters für alle Kunden digital erlebbar. Kunden erhalten die Möglichkeit, ihr Portfolio zu personalisieren, indem ihnen durch Asset Manager mögliche Anlagethemen vorgeschlagen werden. Die App verkörpert nur die Inhalte und Werte, für die die Bank oder der Finanzdienstleister stehen möchte.

12 Jan



Hallo Christian, Ihr Portfolio wurde umgeschichtet, um Ihrer aktuellen Risikoeinstellung gerecht zu werden.

Ihre Risikostufe wurde nun von 4 auf 3 gesenkt und die Umschichtung Ihres Portfolios wurde erfolgreich abgeschlossen, um dieser Veränderung Rechnung zu tragen. Alle Transaktionen hierzu finden Sie im Bereich Transaktionen.

Bank

10 Jan

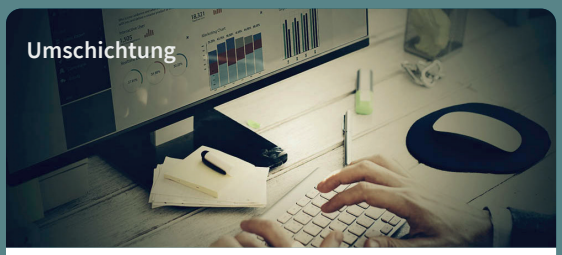


Hallo Christian, bitte leisten Sie Ihre Einzahlung.

Den vereinbarten Betrag erwarten wir auf Ihrem Referenzkonto (Details hier). Wenn dies erledigt ist, wird Ihr Vermögensverwalter beginnen, Ihr Portfolio zu erstellen. Wir informieren Sie, sobald wir den Zahlungseingang verbucht haben.

Aufgaben

3 Jan



Ihr Vermögensverwalter hat Ihr Portfolio optimiert.

An den folgenden Modulen wurden Änderungen vorgenommen: Cybersicherheit und Deutsche Industrie. Alle Transaktionen hierzu finden Sie im Bereich Transaktionen.

Bank

19 Dez



Hallo Christian. Sie haben eine Auszahlung in Höhe von 5.000 € angefordert.

Sobald die 5.000 € auf Ihrem Referenzkonto verbucht sind, stehen sie zur Auszahlung bereit. Wir informieren Sie, sobald die Transaktion erfolgreich durchgeführt wurde.

Bank

Persönlichkeit: Content gemäß Kernkompetenz

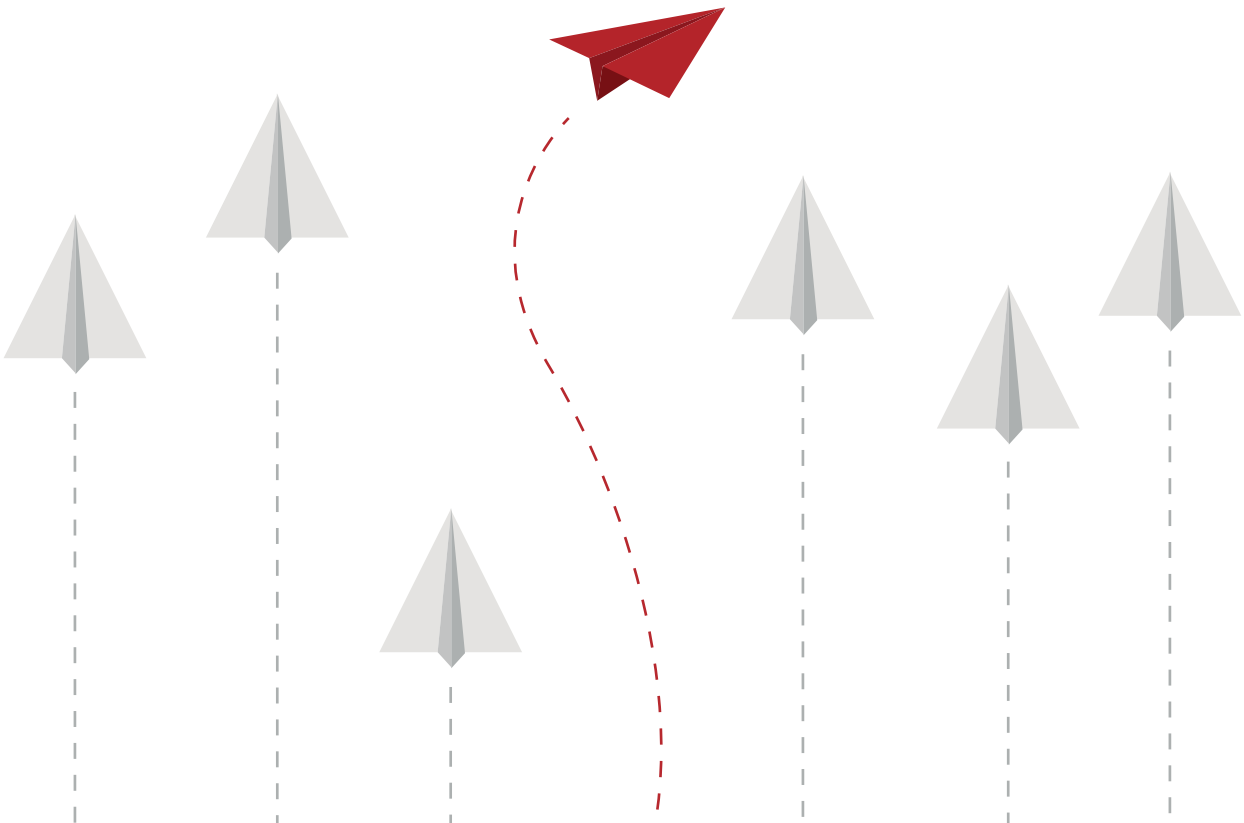
Nach der Investition bleiben Kunden nicht alleine. Hat sich der Kunde einmal für ein Investment, beispielweise im Bereich E-Sports und Gaming, entschieden, stellt der Asset Manager weiterhin regelmäßig kuratierten Content zur Verfügung, um den Kunden umfassend über die aktuelle Entwicklung in dem entsprechenden Markt zu informieren. Ausgehend vom Beispiel E-Sports und Gaming werden Kunden in einer Zusammenfassung im Feed über Spielemessen wie die Gamescom oder neue Hardware und Software Produkte informiert.

Individualität: Hochwertige Experten-Reports

Wollen es Kunden ganz genau wissen, können sie einen Blick in die durch den Asset Manager bereitgestellten hochwertigen Reports werfen. Insgesamt repräsentieren alle Inhalte, wie etwa Reports, Content oder Investmentvorschlägen, das Markenimage des Finanzdienstleisters bzw. der Bank. Um noch mehr persönliche Eindrücke zu erhalten, können Kunden auf Wunsch das Profil des Asset Managers einsehen und sich über dessen Expertise und Kernkompetenzen informieren. So bleibt auch in einem digitalen Kanal die Menschlichkeit bestehen.

Ertragssteigerung: Gewinnung einer neuen Zielgruppe

Die beschriebenen Dienstleistungen stehen dabei nicht mehr nur vermögenderen Kundengruppen zur Verfügung. Durch die konsequente Automatisierung händischer Prozesse können Kosten eingespart werden. So kann ein einzelner Portfolio Manager tausende Portfolios operativ betreuen. Dadurch können nun ebenfalls weniger vermögende Kunden bedient werden, welche bislang aus Kostengründen keinen Zugriff auf eine derartig exklusive Vermögensverwaltung hatten. Dies bedeutet eine Diversifizierung der Einkommensströme – ein Novum für den Swiss Private Banking Markt.



Der Nutzen einer solchen Digitalisierungsinitiative lässt sich insgesamt auf einen Faktor herunterbrechen. Mit einer digitalisierten Vermögensverwaltung können sich Finanzdienstleister und Banken auf ihre Kernkompetenzen, wie beispielsweise den Research und ihre Anlageexpertise, konzentrieren und diese digital zur Verfügung stellen.

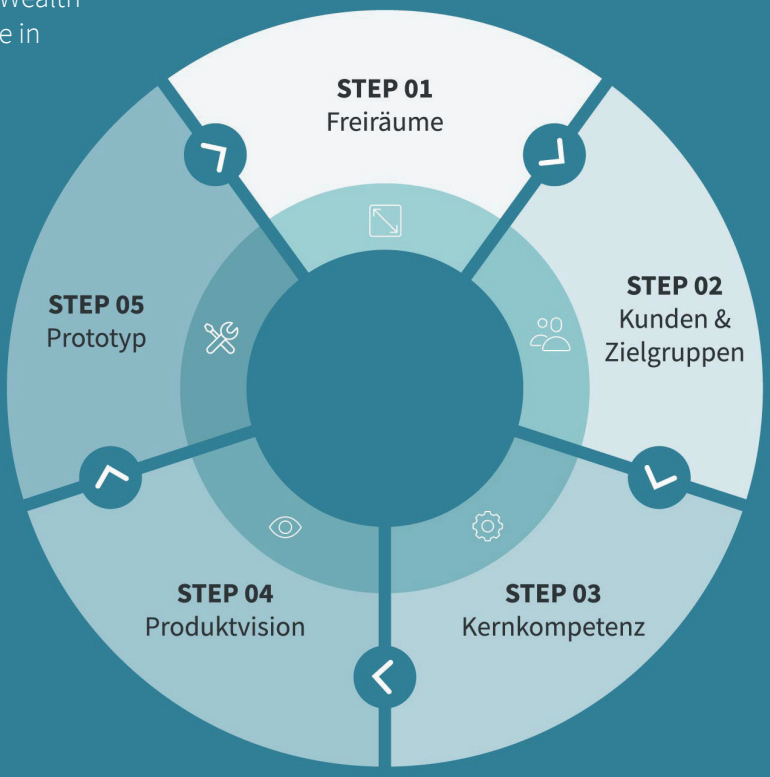
Auch wenn digitale Lösungen heute noch nicht bei allen Kunden Anklang finden, so bieten sie dennoch, jetzt und in Zukunft, eine gute Möglichkeit, den sich verändernden Kundenwünschen zu entsprechen.

Sie möchten eine eigene Lösung entwickeln, um Ihr Wealth Management Angebot zu digitalisieren, wissen aber nicht, wie Sie vorgehen sollen?

Planen Sie mit unseren „5 steps to digitise your Wealth Management Services" Ihre Lösung!

In unserem Artikel „5 steps to digitise your Wealth Management Services" erfahren Sie, wie Sie in 5 Schritten vom ersten Gedanken bis zum Prototyp gelangen.

Lesen Sie mehr



Möglichkeiten der Vermögensverwaltung im Vergleich

Um die „Neue digitale Vermögensverwaltung“ in das bereits bestehende Angebot im Bereich Vermögensverwaltung einordnen zu können, grenzen wir nachfolgend noch einmal alle möglichen Formen voneinander ab. Der Robo Advisor, die klassische Vermögensverwaltung, die individuelle Vermögensverwaltung und die "Neue digitale Vermögensverwaltung" lassen sich am besten durch die eingangs erwähnten Muss-Kriterien einer modernen Vermögensverwaltung gegenüberstellen.

In Tabelle 3 sehen Sie die Anforderungen an eine Vermögensverwaltung aus Kundensicht. Hier wird deutlich, dass die individuelle Vermögensverwaltung unter den herkömmlichen Formen der Vermögensverwaltung die meisten kundenrelevanten Merkmale abdeckt. Darauf folgen dann die klassische Vermögensverwaltung und der Robo Advisor. Dabei wird deutlich, dass selbst der Robo Advisor einen Großteil der Leistungen der klassischen Vermögensverwaltung abdeckt.

Der einzig wesentliche Unterschied besteht dabei darin, dass diese Leistungen beim Robo Advisor in digitaler Form erbracht werden. Betrachtet man zuletzt die "Neue digitale Vermögensverwaltung", fällt auf, dass diese alle kundenrelevanten Kriterien abdeckt, die die individuelle Vermögensberatung bietet, jedoch mit dem entscheidenden Unterschied: **Die "Neue digitale Vermögensverwaltung" ist deutlich ressourcenschonender, flexibler und skalierbarer.**

Kundenperspektive		Klassische Vermögensverwaltung	Individuelle Vermögensverwaltung	Robo Advisor	Neue digitale Vermögensverwaltung
Kontakt & Zugang	Persönliche Beratung	✓	✓		✓
	Kontakt zu einem Berater	✓	✓		✓
	Digitaler/mobiler Zugang			✓	✓
Information	Transparenz über die Produkte		✓	✓	✓
	Transparenz über die Entwicklung	✓	✓	✓	✓
	Individuelle Newsfeeds				✓
	Kuratierte Informationen	✓			✓
Fähigkeiten	Zugriff auf breite Expertise				✓
	Risikomanagement	✓	✓	✓	✓
	Portfolioüberwachung	✓	✓	✓	✓
	Portfoliorebalancing	✓	✓	✓	✓
	Breite Diversifikation	✓	✓	✓	✓
	Währungsmanagement	✓	✓		✓
Onboarding & Regulation	Ermittlung des Risikoprofils	✓	✓	✓	✓
	Leichtes Onboarding			✓	✓
	Erfüllung der Regulatorik	✓	✓	✓	✓
	Dokumentation des Angebotes	✓	✓	✓	✓
Individualisierung	Thematisches Investieren				✓
	Identifikation mit den Anlageprodukten		✓		✓
	Laufende Entscheidungsmöglichkeiten des Kunden				✓
	Personalisierte Angebote		✓		✓
	Erfassung der individuellen Kundenvorgaben		✓		✓

Tabelle 3: Möglichkeiten der Vermögensverwaltung im Vergleich (aus Kundenperspektive)

Im Bereich Kontakt & Zugang steht die "Neue digitale Vermögensverwaltung" der klassischen und der individuellen Vermögensverwaltung in nichts nach, wohingegen der Robo Advisor lediglich mit digitalen Zugängen punkten kann.

Im Bereich Information vereint die "Neue digitale Vermögensverwaltung" zudem das Beste aus beiden Welten. Transparenz und kuratierte Informationen sind zu 100 % gewährleistet.

Ein Alleinstellungsmerkmal der "Neuen digitalen Vermögensverwaltung" bietet der Zugriff auf die Expertise von Asset Managern.

Blickt man auf die Angebotsseite (s. Tabelle 4) fällt auf, dass die klassische und die individuelle Vermögensverwaltung deutliche Schwächen in puncto Kosten, Effizienz und Skalierbarkeit aufweisen. Auch hier glänzt die "Neue digitale Vermögensverwaltung" mit einer vollständigen Abdeckung der wirtschaftlichen Anforderungskriterien.

Hervorzuheben ist auch der Aspekt Integration, der lange Zeit völlig außer Acht gelassen wurde, heute jedoch einen zentralen Aspekt darstellt, um Lösungen langfristig miteinander kombinieren zu können.

Besonders im Bereich Individualisierung ist die "Neue digitale Vermögensverwaltung" den anderen Formen der Vermögensverwaltung weit überlegen. Durch die Nutzung innovativer Technologien können individueller Content oder individuelle Investmentvorschläge unkompliziert und effizient ausgespielt werden. Dies bietet sowohl auf Kunden- als auch auf Anbieterseite einen absoluten Mehrwert.

Anbieterperspektive		Klassische Vermögensverwaltung	Individuelle Vermögensverwaltung	Robo Advisor	Neue digitale Vermögensverwaltung
Kontakt	Digitale Kontaktmöglichkeit zum Kunden				✓
	Kommunikationsschnittstelle Fonds Manager und Kunde				✓
Information	Transparentes Angebot		✓	✓	✓
	Transparente Entwicklung des Vermögens		✓	✓	✓
Integration	Anbindung an bestehende IT-Infrastrukturen		✓		✓
	Anbindung an zukünftige IT-Infrastrukturen				✓
Business Value	Beweis der Beraterkompetenz		✓		✓
	Geringer Aufwand			✓	✓
	Effizient und rentabel				✓
	Skalierbar			✓	✓
	Flexibel anpassbar				✓
Fähigkeiten	Risikomanagement	✓	✓	✓	✓
	Portfolioüberwachung	✓	✓	✓	✓
	Portfoliorebalancing	✓	✓	✓	✓
	Breite Diversifikation	✓	✓	✓	✓
	Währungsmanagement	✓	✓	✓	✓
Onboarding & Regulation	Automatisierte Berücksichtigung der Regulatorik			✓	✓
	Ermittlung des Risikoprofils	✓	✓	✓	✓
	Leichtes Onboarding			✓	✓
	Dokumentation des Angebotes	✓	✓	✓	✓
	Bereitstellung individueller Reports				✓
Individualisierung	Bereitstellen individuellen Contents				✓
	Bereitstellen individueller Investmentvorschläge		✓		✓

Tabelle 4: Möglichkeiten der Vermögensverwaltung im Vergleich (aus Anbieterperspektive)

Es lässt sich zusammenfassen, dass die "Neue digitale Vermögensverwaltung" bestehende Angebote sehr gut ergänzen kann. Sie ermöglicht, Aufwände zu reduzieren, Ressourcen zu schonen und freie Kapazitäten zu gewinnen. In Ergänzung zum Berater besteht hier großes Potenzial, Kunden mit individuellen Angeboten zu begeistern und sich als Anbieter mit einer starken Marke zu positionieren.

Wie Privatbanken vorgehen können, um eine für ihr Institut passende Lösung zur Digitalisierung der Kundenbeziehung zu implementieren, lesen sie in unserem Artikel „5 steps to digitise your Wealth Management Services“.

Lesen Sie unsere „5 steps to digitise your Wealth Management Services“

In diesem Artikel erfahren Sie, wie Sie in 5 Schritten vom ersten Gedanken bis zum Prototyp gelangen.

Erfahren Sie mehr



