

Absolutes „Must-Have“ in der Vermögensberatung

Digitalisierung und andere Trends unserer Zeit erobern nicht nur den Alltag, sondern auch die spezialisierte Finanzbranche. WeAdvise positioniert sich in diesem Umfeld als unabhängiger B2B-Anbieter, der mit hochmodernen IT-Lösungen punkten möchte.

WeAdvise ist als White-Label Robo Advisor ausschließlich im B2B-Bereich positioniert. Die Kundengruppe ist heterogen: Finanzdienstleister, Banken, Versicherungen... Wo liegt genau der USP im Umfeld zahlreicher ähnlicher IT-Lösungen?

CHRISTIAN ROPEL: WeAdvise unterscheidet sich vom Wettbewerb dahingehend, dass kein eigenes Endkundengeschäft betrieben wird. Wir positionieren WeAdvise somit klar als unabhängigen, reinen B2B-Anbieter. WeAdvise ist ein White-Label- und Technologiepartner für etablierte Finanzdienstleister, die eine eigene digitale Vermögensverwaltung anbieten wollen. Unsere Technologie lässt sich dabei komplett an den Markenauftritt des jeweiligen Lizenznehmers anpassen. Zudem bieten wir ein echtes Plug and Play-Modell, mit dem unsere Kunden in kürzester Zeit am Markt sind.

LEO WILLERT: Wir sind der festen Überzeugung, dass Tools wie jene von WeAdvise ein Standard Feature und somit ein absolutes Must-Have in der Vermögensberatung werden. ARTS positioniert sich mit der Beteiligung als Vorreiter und Driver und wir möchten unsere Partner zukünftig mit diesen Technologien unterstützen.

ARTS Asset Management hat sich an WeAdvise beteiligt. Herr Willert, wo sehen Sie eine Ergänzung für Ihr Geschäft – das Management von systematisch verwalteten Dachfonds?

LEO WILLERT: Die Beteiligung war für uns als Asset Manager mit technischem Handelssystem, bei dem sämtliche An-

lageentscheidungen unabhängig von menschlichen Emotionen getroffen werden und mit klarem USP im quantitativen Trading, ein logischer Schritt. Wir wollen damit unsere digitale Kompetenz ausbauen und eine Vorreiterrolle einnehmen. Unseren Partnern bieten wir künftig die Möglichkeit auch Endkunden zu servizieren, deren Volumen bisher zu klein und dadurch deren administrative Kosten zu hoch waren. Wir sehen die Digitalisierung vor allem auch im Bereich der Robo Advisor als Unterstützung und keinesfalls als Konkurrenz zu deren Beratertätigkeit. Solche Technologien sind ein logischer Baustein im Prozess der quantitativen Vermögensverwaltung und eine Art Hybrid-Lösung, die das Beste aus persönlicher und digitaler Beratung kombiniert. Der Kunde wird weiterhin vom Berater begleitet und dieser erfährt Support durch einen automatisierten Abwicklungsprozess.

Im Zuge immer strengerer Regulatorik im Bereich der Vermögensberatung und -verwaltung: Wie kann WeAdvise als Online-

Plattform die erforderlichen Standards bieten? Insbesondere bei der Vermögensverwaltung gibt es strenge gewerbliche Auflagen seitens der FMA.

LEO WILLERT: Finanzdienstleister sehen sich seit MiFID II mit immer komplexeren Regulatorien konfrontiert. Die Digitalisierung spielt gerade auch deshalb eine immer größere Rolle. Nachhaltige MiFID-Konformität ist oft nur mehr mit technologischem Support möglich und macht den Berater dabei nicht obsolet, sondern entlastet ihn vor allem in der administrativen Tätigkeit.

CHRISTIAN ROPEL: Hier spielt die Robo Advice-Technologie beispielsweise mit digitalem Onboarding und automatisch generierten Kundenberichten ihre Vorteile voll aus. In unserem Setup lagert der Vermögensverwalter administrative Tätigkeiten an einen Technologiepartner wie WeAdvise aus und fokussiert sich selbst auf das Kerngeschäft, die Kundenbetreuung und das Portfoliomanagement.

www.arts.co.at/www.weadvise.de «

ZUR PERSON:

Leo Willert ist Eigentümer und Head of Trading der ARTS Asset Management GmbH, ARTS ist Spezialist für technische, trendfolgende Handelssysteme und verwaltet ein Vermögen von rund 2,5 Milliarden Euro.



ZUR PERSON:

Christian Ropel ist Mitgründer und Vorstand von WeAdvise, einem Anbieter von Robo Advisory-Technologie. Zuvor betrie er als Projektleiter bei der Strategieberatung Oliver Wyman unter anderem führende Wealth- und Asset-Manager.

