

ebase Pressemitteilung

30. Januar 2018

Robo Advisor fintego feiert 4-jähriges Jubiläum

fintego, das Robo Advisor-Angebot der European Bank for Financial Services GmbH (ebase®), feiert sein vierjähriges Bestehen. Das als einer der Pioniere im deutschen Markt gestartete Angebot konnte dabei in den letzten Jahren die Leistungsfähigkeit des Anlageansatzes innerhalb einer sehr ereignisreichen Börsenzeit unter Beweis stellen, Preise gewinnen und eine Vielzahl an Kunden überzeugen.

Aschheim, 30. Januar 2018. „Nachdem wir in Deutschland vor nunmehr vier Jahren als einer der ersten Robo Advisor am Markt gestartet sind, blicken wir mit Stolz auf die Entwicklung der letzten Jahre zurück. Sowohl die Entwicklung des Marktes an sich, aber auch die zahlreichen gewonnenen Auszeichnungen und das Interesse sowie Feedback unserer Kunden haben uns in unserer Entscheidung bestätigt“, sagt Rudolf Geyer, Sprecher der Geschäftsführung der ebase.

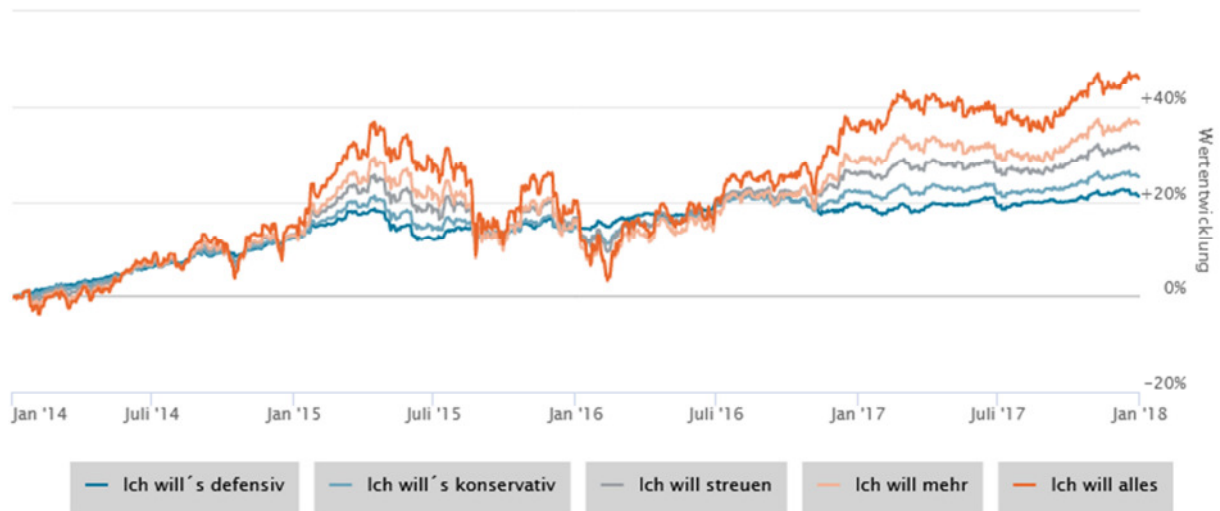
Der deutsche Robo Advisor-Markt kann dabei, trotz seiner vergleichsweise kurzen Historie, auf eine dynamische Entwicklung zurückblicken. Seitdem fintego im Januar 2014 als einer der Pioniere gestartet ist, ist die Zahl der Anbieter kontinuierlich gestiegen. Während der Markt zu Beginn, neben fintego, überwiegend von Anbietern mit FinTech-Hintergrund erschlossen wurde, haben in letzter Zeit auch große Bankhäuser entsprechende Angebote an den Markt gebracht. „Vielfach herrscht die allgemeine Meinung vor, dass digitale Finanzdienstleistungsangebote in erster Linie ein Thema für FinTechs sind und Banken hier nicht innovativ und leistungsfähig sind. Mit fintego ist es uns aber gelungen, dies erfolgreich zu widerlegen und als traditionelle Bank das Thema Robo Advisor in Deutschland mit zu entwickeln“, erläutert Geyer.

Neben der wachsenden Anbieteranzahl ist auch zu beobachten, dass sich die Geschäftsmodelle über die Jahre zunehmend verändert haben. Während die Anbieter in der Regel mit einem reinen B2C-Angebot gestartet sind, welches ausschließlich digital abschließbar war, verändert sich der Fokus hier zunehmend. Mehr und mehr Anbieter versuchen, die Robo Advisor-Leistungen auch B2B-Kunden anzubieten. „Als führende B2B-Direktbank in Deutschland waren wir auch hier einer der Trendsetter im deutschen Robo Advisor-Markt und haben fintego bereits frühzeitig in einer White Label-Variante angeboten. 2016 konnten wir sogar bereits den ersten Partner für dieses Angebot gewinnen“, ergänzt Franz Linner, Leiter Finanzportfolioverwaltung der ebase. Daneben verschwimmen auch die Grenzen zwischen Robo Advisors und einer klassischen Vermögensverwaltung zunehmend. „Es ist nicht nur so, dass die klassischen Vermögensverwalter bei den digitalen Leistungsbausteinen in unterschiedlichen Bereichen aufholen, wir haben auch mit Interesse verfolgt, dass einige Robo Advisor sich von einem rein digitalen Angebot verabschiedet haben und teilweise deutschlandweit Kundenveranstaltungen durchführen. Dies muss sicherlich auch vor dem Hintergrund der Herausforderung, als neuer Anbieter in ausreichender Anzahl Kunden zu gewinnen, betrachtet werden“, so Geyer. Die harte Trennung zwischen Robo Advisor-Angeboten auf der einen Seite und einer klassischen Vermögensverwaltung auf der anderen lässt dadurch zunehmend nach. „Im Rahmen der digitalen Vermögensverwaltung gibt es sicherlich eine Vielzahl an Kombinationsmöglichkeiten von Mensch und Maschine, die sich mit der Zeit für die unterschiedlichen Zielgruppen herausbilden werden“, ergänzt Geyer.

Die Leistungsfähigkeit von fintego wurde über die Jahre durch eine Vielzahl an gewonnenen Preisen bestätigt. „Beispielsweise haben wir 2016 und 2017 bei BankingCheck.de in der Kategorie Robo Advisor mit „sehr gut“ abgeschnitten, 2016 den „1. Platz“ beim ETP Award in der Kategorie Online-Vermögensverwaltung belegt und waren 2017 mit der Note „sehr gut“ einer der Testsieger beim Robo Advisor Test des Extra Magazins“, so

Linner. Darüber hinaus zeigt die stetig wachsende Kundenanzahl sowie das vielfach positive Kundenfeedback und die Weiterempfehlungen die Qualität von fintego.

Auch die Anlagestrategie von fintego hat sich seit 2014 in sehr ereignisreichen Börsenphasen, welche zahlreiche Herausforderungen boten, bewähren können. Die unterschiedlichen Strategien lieferten dabei, je nach Risikoprofil, eine gute Wertentwicklung (Grafik 1). Die konservativste Strategie „ich will's defensiv“, welche zu 90% auf Anleihen und zu 10% auf Aktien setzt, erzielte über den Vierjahreszeitraum eine Gesamttrendite von mehr als 21%. Die Gesamttrendite der offensivste Variante „ich will alles“, der ein Portfolio aus 90% Aktien und 10% Rohstoffen zugrunde liegt, lag sogar bei knapp 46%.



Quelle: fintego 4-Jahres Performance

„Wenn man die Vielzahl der Ereignisse bedenkt, die in den letzten Jahren Einfluss auf das Börsengeschehen hatten, kann man festhalten, dass sich die Anlagestrategie von fintego bewährt hat. Von der Ukraine-Krise, deutlichen Verlusten des Euros aber auch dem Erreichen eines Rekordtiefs bei den Leitzinsen in 2014, über das sehr volatile Jahr 2015, dem Brexit, der Wahl Donald Trumps zum Präsidenten der Vereinigten Staaten sowie der Zinsanhebung in den USA 2016 und nicht zuletzt dem eher wenig volatilen Börsenjahr 2017 mit einem wieder an Stärke gewinnenden Euro musste die Anlagestrategie ihre Leistungsfähigkeit unter sehr herausfordernden Bedingungen unter Beweis stellen und kann diese durch den Track Record auch belegen“, ergänzt Linner.

„Die Veränderungen und die Dynamik der letzten vier Jahre haben uns gezeigt, dass die Entwicklung im Bereich der Robo Advisor noch lange nicht am Ende angekommen ist. Wir werden weiter hart daran arbeiten, unsere Kunden zufriedenzustellen und den Markt aktiv weiterzuentwickeln“, resümiert Rudolf Geyer.

Über ebase

Die European Bank for Financial Services GmbH (ebase®) ist ein Unternehmen der comdirect-Gruppe. Als Vollbank bietet ebase neben umfassenden Dienstleistungen im Depotgeschäft u.a. auch die Finanzportfolioverwaltung sowie das Einlagengeschäft an. Als eine der führenden B2B-Direktbanken in Deutschland verwaltet ebase ein Kundenvermögen von rund 33 Mrd. Euro. Finanzvertriebe, Versicherungen, Banken, Vermögensverwalter und andere Unternehmen nutzen für ihre Kunden die mandantenfähigen Lösungen von ebase für die Depot-/und Kontoführung.

Hinweis für die Redaktionen:

Alle Pressemitteilungen finden Sie auf unserer Homepage unter <http://www.ebase.com/presse>.
Sofern Sie keine Informationen mehr erhalten möchten, teilen Sie uns dies bitte unter presse@ebase.com mit.

Ansprechpartner für diese Pressemitteilung:

European Bank for Financial Services GmbH (ebase ®),
Bahnhofstraße 20, 85609 Aschheim
Dr. Matthias Krautbauer, Telefon +49 (0) 89 454 60 220, E-Mail presse@ebase.com

GFD Finanzkommunikation

Joachim Althof, Telefon +49 (0) 89 2189 7087, E-Mail: althof@gfd-finanzkommunikation.de