

ebase Pressemitteilung

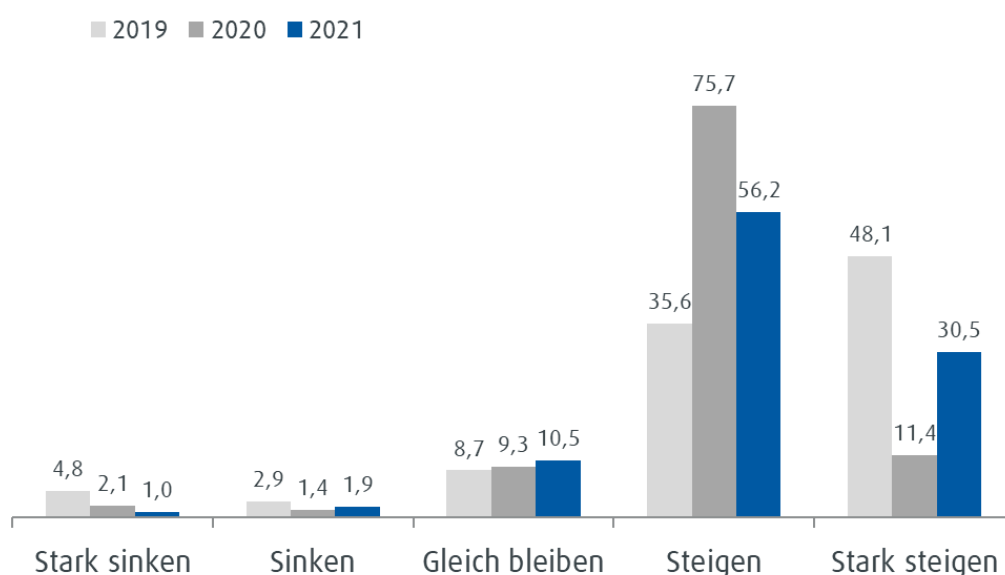
4. Mai 2021

ebase Vermittler-Fokus-Umfrage: Finanzprofis gehen von weiterhin stark wachsender Bedeutung von Robo-Advisor-Angeboten aus

Aktuelle Umfrage unter Vertriebspartnern der European Bank for Financial Services GmbH (ebase®) zeigt sehr optimistische Einschätzung zur Zukunft von Robo-Advisor-Angeboten – 30% gehen von stark steigender Bedeutung aus, nur 2,9 Prozent von einem Rückgang

Aschheim, 4. Mai 2021. Deutschlands Finanzberater sind vom Potenzial des Robo-Advisor-Geschäfts überzeugt. Einer aktuellen Umfrage der European Bank for Financial Services GmbH (ebase®) unter 105 Vertriebspartnern der B2B-Direktbank zufolge, gehen 87 Prozent der Finanzprofis von einer steigenden oder sogar stark steigenden Bedeutung aus. „Das Ergebnis der Umfrage stimmt uns sehr zuversichtlich, dass das Robo-Advisor-Geschäft sein Potential noch lange nicht ausgeschöpft hat“, erklärt Kai Friedrich, CEO der ebase. „Bislang sehen wir in diesem Marktsegment nur die Spitze des Eisbergs und gehen für die Zukunft von einem dynamischen Wachstum aus.“

„Vermittler-Fokus-Umfrage“: Die Bedeutung von Robo-Advisor-Angeboten wird in den nächsten 3 Jahren ...



Grafik 1: Einschätzungen von 105 Vermittlern auf die Frage „Wie wird sich die Bedeutung von Robo-Advisor-Angeboten in den nächsten 3 Jahren entwickeln?“ Quelle: Eigene Erhebungen der ebase, Mai 2021

Hervorzuheben ist, dass die Zahl der Skeptiker weiter abgenommen hat. Waren im Jahr 2019 noch 8 Prozent der befragten Finanzberater von einer abnehmenden Bedeutung des Robo-Advisor-Geschäfts in den kommenden drei Jahren überzeugt, waren dies im Jahr 2020 nur noch 4 Prozent. Bei der jüngsten Befragung zeigten sich nur noch 3 Prozent als Skeptiker. „Wir sind sehr erfreut über die positive Einschätzung unserer Vertriebspartner, das bestätigt das große Potential“, erklärt Friedrich. „In unserer jüngsten repräsentativen Befragung von Privatkunden zeigte sich, dass mittlerweile in etwa jeder dritte Deutsche mit dem Begriff Robo Advisor vertraut ist, wobei eine noch größere Bekanntheit bei Personen mit höherem Einkommen, höherer Schulbildung und erhöhter Risikobereitschaft besteht.“

Das Robo-Advisor-Angebot der ebase umfasst unter dem Label fintego fünf unterschiedliche Anlagestrategien, die sich seit 2014 erfolgreich am Markt bewährt haben. „Dabei setzen wir explizit auf geringe Gebühren, eine transparente und nachvollziehbare Anlagestrategie und einen weitreichenden Service samt umfangreichem Reporting“, betont Friedrich. „Das ermöglicht es uns, Vertriebspartnern ja nach Geschäftsziel und vorhandener Lizenz Produktlösungen mit unterschiedlichen Optionen anzubieten, mit denen sie ihren Kunden den Zugang zur Robo-Advisor-Welt eröffnen können.“ Denselben umfänglichen Service bietet die ebase auch für das im März dieses Jahres eingeführte nachhaltige Robo-Advisor-Angebot fintego green+.

Dabei sind Robo-Advisor-Angebote sicherlich als die digitale Speerspitze zu verstehen, deren Zielgruppe zwar weiterwächst, jedoch aktuell noch begrenzt ist. Im Gegensatz dazu finden Hybride-Angebote bereits heute eine sehr große Akzeptanz und auch sehr rasche Verbreitung. „Bei zahlreichen Partnern hat sich gezeigt, dass eine Kombination aus Mensch und Maschine für die jeweilige Zielgruppe die optimale Lösung ist – einen Mix aus digitalen Elementen und persönlicher Beratung und Betreuung – nicht nur in der Vermögensverwaltung“, wie Friedrich präzisiert. „Für Finanzberater ist das eine optimale Lösung, bei der sie ihre Stärken in den Vordergrund stellen können und zugleich in den gewünschten Bereichen leistungsstarke, effiziente Bausteine nutzen können.“

„Vermittler-Fokus-Umfrage“

Die „Vermittler-Fokus-Umfrage“ ist eine online-basierte Umfrage unter den Vertriebspartnern der B2B-Direktbank ebase, wie beispielsweise IFAs, und spiegelt deren Einschätzung wider.

Über ebase

Die European Bank for Financial Services GmbH (ebase®) ist ein Unternehmen der FNZ Gruppe und bietet 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 40 Mrd. Euro. Finanzvertriebe, Versicherungen, Banken, Vermögensverwalter und andere Unternehmen nutzen für ihre Kunden die mandantenfähigen Lösungen von ebase für die Depot- und

Kontoführung. Seit Januar 2014 ist ebase mit der digitalen Vermögensverwaltung fintego am Markt, seit März 2021 auch mit der nachhaltigen Variante fintego green+.

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) 152 0205 1413, E-Mail: althof@gfd-finanzkommunikation.de