

Digitalisierung in der Vermögensverwaltung

Die Digitalisierung hat diverse Branchen durchgeschüttelt und grundlegend verändert. Matthias Hunn von FinGuide verrät, welche Entwicklungen er in der Vermögensverwaltung sieht.

Vermögensverwaltung ist Vertrauenssache. Möchten Menschen ihr Vermögen einer Maschine anvertrauen?

Für die meisten Leute ist die Antwort ein klares Nein. Zumindest für diejenige Generation, die heute grössere Vermögen besitzt.

Die nächste Generation, die grössere Vermögen besitzen wird, denkt also anders?

Das ist noch unklar. Die sogenannten Generationen Y und Z sind technologieaffin und offen für Neues. Ob sie aber dereinst ein Millionenvermögen ohne die Hilfe von Fachleuten anlegen wollen, wird sich noch zeigen. Mit zunehmendem Vermögen verändern sich die Bedürfnisse.



Was ist heute der Stand betreffend Technologie in der Vermögensverwaltung?

Die Software, die Vermögensverwalter bei der Arbeit einsetzen, wird natürlich immer effizienter und ausgefeilter. Daneben gibt es vor allem zwei Bereiche, wo Software an Bedeutung gewinnt: Erstens bei der Kundenberatung, die sich in Richtung Selbstberatung entwickelt. Zweitens die Automatisierung der eigentlichen Vermögensverwaltung, die – einmal aufgesetzt – ohne menschliche Eingriffe auskommt.

Wollen sich Kunden denn überhaupt mit Software selbst beraten?

Die meisten Kunden probieren gerne Online-Tools aus, lassen sich dann aber, wenn es ernst wird, doch lieber beraten. Selbstberatung ist heute nicht zuletzt eine Flucht vor nervigen Bankberatern, die einem Produkte verkaufen wollen. Trotzdem tun sich Robo-Advisors, die Selbstberatung mit automatisierter Vermögensverwaltung verbinden, immer noch schwer bei der Kundengewinnung.

Wer erzielt die besseren Renditen: das menschliche Gehirn oder Software?

Ganz ohne Menschen geht es heute noch nicht. Selbst ETFs, die einen Index abbilden, werden von Menschen gemanagt. Software kann zwar grosse Datenmengen verarbeiten, aber die Modelle widerspiegeln immer das Wissen ihrer Programmierer. Echte Künstliche Intelligenz habe ich bis heute in der Vermögensverwaltung nicht gesehen.

Was macht Ihr Unternehmen FinGuide digital?

FinGuide unterhält eine Datenbank mit öffentlich nicht zugänglicher Information über Privatbanken und unabhängige Vermögensverwalter. Kunden, die einen fairen, leistungsstarken Vermögensverwalter suchen, können online ihre

Bedürfnisse erfassen. Ein von uns entwickelter Algorithmus sucht aus der Datenbank diejenigen Anbieter heraus, die am besten zu den erfassten Bedürfnissen passen. Danach setzt die persönliche Beratung ein.

Weshalb kombinieren Sie Online-Elemente mit persönlicher Beratung?

Unsere Erfahrung zeigt, dass Kunden für wirklich wichtige Entscheide die Beratung durch einen Menschen schätzen. Kunden stellen uns Fragen, die Software nicht beantworten kann. Wir ermutigen unsere Kunden auch, ihre potenziellen Berater persönlich kennenzulernen, um die Menschen hinter den Zahlen und Fakten zu spüren. Ein Vermögensverwalter ist eben kein Smartphone oder Staubsauger, deshalb braucht es für die Auswahl einen weitergehenden Prozess.

Wird die Digitalisierung vor diesem Hintergrund das Vermögensverwaltungsgeschäft weniger verändern als andere Branchen?

Das ist noch offen und hängt von verschiedenen Faktoren ab. Lassen Sie mich zwei davon aufgreifen. Erstens wird es entscheidend sein, ob die traditionellen Anbieter – also Banken und unabhängige Vermögensverwalter – es schaffen, das Kundenvertrauen mit Top-Leistungen zu halten. Da besteht noch grosser Handlungsbedarf. Zweitens hängt es davon ab, wer diese Anbieter konkurrenzieren will. Anbieter, die digital ein hohes Kundenvertrauen aufgebaut haben, könnten gefährlich werden. Neue Anbieter hingegen tun sich bei der Vermögensverwaltung allerdings durchs Band schwer.

Weshalb bleiben so viele Kunden bei unterdurchschnittlichen Anbietern, wenn es bessere gibt?

Sie haben erstens keine Lust, sich mit dem Thema auseinanderzusetzen und überschätzen den

Aufwand. Zweitens befürchten sie, dass der neue Anbieter auch nicht besser ist, denn ihnen fehlen die Informationen, um das zu beurteilen. Genau deshalb habe ich FinGuide gegründet. FinGuide macht den Wechsel einfach und unterstützt die Kunden dabei – digital und persönlich.



IM INTERVIEW

Matthias Hunn

Gründer FinGuide AG
T: +41 (0)43 810 08 08
E: info@finguide.ch
www.finguide.ch

Matthias Hunn hat nach einer erfolgreichen Karriere im Schweizer Banking im Jahr 2017 die FinGuide AG gegründet. FinGuide unterstützt Privatpersonen bei der Suche nach dem passenden Vermögensverwalter. Das investierbare Mindestvermögen beträgt CHF 500'000.