

Interview mit Dr. Nicholas Ziegert, W&Z FinTech GmbH

Die App ermöglicht eine ganzheitliche Vermögensübersicht darüber, dass Schnittstellen zu den meisten deutschen Banken den Abruf der Konto- und Depotwerte ermöglichen, sonstige Vermögenswerte wie Immobilien, Gold, Bitcoin etc. über Schnittstellen zu Datenanbietern bewertet werden können und Kennzahlen hinsichtlich der Portfolioanalyse bereitgestellt werden....

Fassen Sie kurz zusammen, welche Idee hinter Ihrem Geschäftsmodell steht.

Die App OWNLY führt die Übersicht und Analyse des Privatvermögens mit digitalen Diensten und ausgewählten Finanzprodukten zusammen. Der Kunde erhält jederzeit einen Überblick über sein Gesamtvermögen, welches aus Immobilien, Cash-Konten, Aktien, unternehmerische Beteiligungen, Gold, Kunstwerke etc. bestehen kann. OWNLY sorgt dafür, dass – soweit hier bereits Schnittstellen bestehen – Bewertungen der Anlagen regelmäßig aktualisiert und analysiert werden. Im Zentrum steht die Kenntnis über die Allokation des Gesamtvermögens. Auf dieser Basis wird der Kunde besser in die Lage versetzt, individuell richtige Anlageentscheidungen zu treffen. Wir bieten regelmäßig neue Produktideen an, so dass der Kunde über die Zeit neue Produkte besser vergleichen und einordnen kann. Die Entscheidung über neue Investitionen trifft der Kunde jedoch selbst.

Welche expliziten Vorteile / Mehrwerte bieten Sie Ihren Kunden?

Die App ermöglicht eine ganzheitliche Vermögensübersicht darüber, dass Schnittstellen zu den meisten deutschen Banken den Abruf der Konto- und Depotwerte ermöglichen, sonstige Vermögenswerte wie Immobilien, Gold, Bitcoin etc. über Schnittstellen zu Datenanbietern bewertet werden können und Kennzahlen hinsichtlich der Portfolioanalyse bereitgestellt werden. Die Vermögensübersicht kann der Nutzer auch in Form eines ausdruckbaren Vermögensjournals beziehen. Daneben bietet OWNLY Kapitalmarktresearch und viele Fachartikel zur Vermögensanlage an. Der OWNLY Club vermittelt ausgewählte Finanzprodukte und digitale Dienstleistungen Dritter für eine gehobene Zielgruppe.

Wie wird sich der Bereich Digital Wealth Management in den kommenden 3 – 5 Jahren entwickeln?

Das Digital Wealth Management wird mit Hilfe von Algorithmen und künstlicher Intelligenz immer weiter in Beratungsleistungen vordringen, die derzeit nur durch die menschlichen Berater möglich sind. Analysen, Allokationsvorschläge, Informationsbeschaffung und Produktvorschläge werden weitgehend digitalisiert werden. Das Gute daran ist, dass sich Berater mehr auf komplexe und themenübergreifende Themen mit ihren Kunden konzentrieren können, die noch zu schwer digital zusammenzubringen sind. Wie etwa die Diskussion um eine Familienverfassung bei mittelständischen Unternehmerfamilien mit Bezug auf organisatorische, steuerliche und ethische Themen.

Welche Bedeutung werden persönliche Beratung bzw. Filialen dabei zukünftig noch haben?

Im Wealth Management wird der Begriff Filiale nach und nach verschwinden. Was bleibt, ist das Bedürfnis nach Orten, an dem vertrauensvoll, individuell und tiefgehend gesprochen werden kann. Es wird also weniger „Produktverkaufsstellen“, aber hoffentlich mehr Orte des vertraulichen Gesprächs geben. Ich stelle mir die Wealth Management Filiale der Zukunft wie einen exklusiven Club vor. Gute Berater, die ihr Handwerk interdisziplinär verstehen und über die ganze Breite der Asset-Klassen beraten können, werden hier weiterhin nachgefragt werden. Aber sie müssen sich auf deutlich besser informierte Kunden einstellen.

Was sind die größten Herausforderungen für WealthTechs allgemein und speziell für OWNLy?

Das Bedürfnis nach digitalen Services für Vermögende ist eindeutig da. Kunden benötigen jedoch Zeit, ihre Gewohnheiten zu ändern, wie sie Informationen, Finanzdienstleistungen und -produkte aufnehmen, und um Vertrauen in die neuen Dienste zu erzeugen. Es ist unsere Pflicht, durch ein sich stetig verbesserndes Nutzererlebnis diese Vertrauensbasis aufzubauen.