

Fintechs - Chancen und Grenzen der Digitalen Revolution

07.12.2016, 16:06 | Handel, Wirtschaft, Finanzen, Banken & Versicherungen

Pressemitteilung von: *the private office - digitales vermögensmanagement*



Christian Rump, Inhaber the private office Siegen

Sie haben sich eine spürbar höhere Kundenorientierung auf die Fahnen geschrieben: FinTechs sorgen für ein Umdenken im Sektor Finanzdienstleistung. Eine genaue Definition des Begriffs „FinTech“ gestaltet sich allerdings schwierig – eine allgemein anerkannte Eingrenzung gibt es nicht. Insofern fallen in den Bereich Financial Technologies je nach Auffassung verschiedenste Geschäftsmodelle: das Banking im Web oder per App, Bezahlmöglichkeiten über mobile Endgeräte, aber eben auch die Organisation von Geldanlagen und Investments oder der Überblick über die persönlichen Einnahmen und Ausgaben. Einige zählen nur Start-Ups zu den FinTech-Unternehmen, während andere auch alteingesessene Firmen wie PayPal miteinschließen. Entsprechend kam die Unternehmensberatung Barkow Consulting

im Februar 2016 auf 405 FinTechs in Deutschland – die Beratungsgesellschaft Ernst & Young zählte hingegen nur 250.

Wenn's ums Geld geht – Sparkasse?

Fakt ist jedoch: Die Anzahl digitaler Finanzdienstleister steigt stetig – und dafür gibt es mehrere gute Gründe. Zum einen hat natürlich die technologische Entwicklung der vergangenen Jahre die Grundvoraussetzung geschaffen, um heute Geldgeschäfte schnell und unkompliziert per Tablet oder Smartphone erledigen zu können. Zum anderen haben aber auch die klassischen Finanzdienstleister in der jüngeren Vergangenheit einiges an Vertrauen eingebüßt. Noch vor dreißig Jahren mussten die lokalen Geldinstitute keine Konkurrenz fürchten – im Leben ihrer Kunden spielten sie eine wichtige und konstante Rolle, die Bank vor Ort war ganz selbstverständlich Ansprechpartner in allen Finanzbelangen. Diese Zeiten sind vorbei. Heute fragen sich immer mehr Kunden: „Wenn's ums Geld geht – Sparkasse?“.

Vertrauensverlust für Banken und Versicherungen

Im August 2016 veröffentlichten die Unternehmensberater von Ernst & Young (EY) eine brisante Studie, für die zuvor mehr als 55.000 Kunden weltweit befragt worden waren. Der so ermittelte „Bank Relevance Index“ zeigt auf, dass Banken mehr und mehr an Bedeutung verlieren und hart um ihre Kunden kämpfen müssen, die sich immer häufiger digitale Alternativen suchen. Ein Hauptgrund dafür sind sicherlich die Skandale der vergangenen Jahre, die sich nicht nur zahlreiche Geldinstitute, sondern auch einige Versicherer geleistet haben. Zu erwähnen wären da beispielsweise die Versicherungsvertreter, die sich in einer osteuropäischen Metropole mit viel Alkohol und Prostituierten für erfolgreiche Vertragsabschlüsse belohnten, die sogenannten Libor-Manipulationen, für die 2013 sechs Banken zu Strafzahlungen in Höhe von 1,7 Milliarden Euro verurteilt wurden, so wie Geldwäsche und jede Menge faule Kredite.

Schnell und einfach soll es sein

Hinzu kommt die Online-Affinität der Generation Y, also der „Umdriedreißjährigen“, die im Umfeld von Internet und mobiler Kommunikation großgeworden ist. Schnell und einfach vom Tablet aus, und nicht lästig und kompliziert beim extra vereinbarten Vororttermin – so geht Bank heute. Ein gutes Beispiel dafür ist LIQID: Das Berliner Unternehmen bietet die digitale Variante des traditionellen „Family Office“-Modells für Kunden, die ein Vermögen ab 100.000 Euro sinnvoll anlegen möchten. Mit wenigen Klicks und kurzen Fragen lassen sich über die Homepage ein Anlegerprofil und erste Anlagevorschläge erstellen – das kostet kaum Zeit und lässt sich vom Smartphone aus auch in der Frühstückspause erledigen. Anleger, die sich in etwas bescheideneren Rahmen bewegen, hat Vaamo im Visier: Auch hier wird eine persönliche Anlagestrategie in wenigen Schritten generiert.

Klingt gut – ABER...

Allerdings haben auch diese vollautomatisierten Robo Advisor Grenzen. Der Fragenkatalog für Neukunden ist standardisiert und knapp und ersetzt in den seltensten Fällen eine ausführliche Anlageberatung. Für jemanden, der schon Vorkenntnisse hat, mag das nicht so entscheidend sein, weil er seine Risikoneigung selbst ganz gut einschätzen kann. Doch manchmal ist es überaus sinnvoll, den Gesamtkontext zu betrachten. So mag ein bestimmtes Portfolio nach vier, fünf Klicks für einen bestimmten Sparer zunächst passend erscheinen – doch der ist vielleicht mit einem konsequenten Schuldenabbau deutlich besser beraten. Ein weiterer Kritikpunkt: Die vollautomatisierten Geldverwalter haben noch keine Erfahrung mit Börsenkrisen – sie müssen sich erst noch in schwierigen Marktphasen beweisen. Deshalb ist die Kombination von Elementen des althergebrachten Vermögensmanagements mit denen des neuen Geldverwaltungszeitalters sinnvoll: Eine Kombination aus benutzerfreundlicher, digitaler Dienstleistung und persönlicher Beratung stellt sicher, dass wirklich alle für den Anleger relevanten Faktoren berücksichtigt werden.

<http://www.theprivateoffice.de/single-post/2016/12/07/FinTechs---Chancen-und-Grenzen-der-digitalen-Revolution>

www.theprivateoffice.de

https://www.youtube.com/watch?v=Hf_HibUTY

Portrait

the private office ist ein rein auf Honorarbasis tätiges Unternehmen im Bereich Altersvorsorgeplanung und Vermögensbetreuung. Wir verbinden innovative Technologien mit individueller Beratung. Die Honorarberatung gewährleistet absolute Freiheit von Interessenskonflikten da kein vorgelagertes Interesse am Produktverkauf besteht.

News-ID: 930592 • Views: 910 (Stand: 30.07.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/930592/Fintechs-Chancen-und-Grenzen-der-Digitalen-Revolution.html>