

**Robo-Advisor**

# MeinInvest: Genossenschaftlicher Robo-Advisor

Seit Juli 2017 testen die ersten Partnerbanken von Union Investment den digitalen Anlageberater MeinInvest. Implementiert auf der jeweiligen Internetseite der Pilotbanken bietet er einen innovativen, zusätzlichen und vor allem digitalen Vertriebsweg.

Bereits seit 2015 hat Union Investment eine Digitalisierungsstrategie für das eigene Haus. Dabei wurde schnell deutlich, dass sich im Gegensatz zu anderen Branchen die Digitalisierung im Fondsgeschäft eher langsam fortentwickelt, die digitale Konkurrenz ist noch überschaubar. Dies ist damit zu erklären, dass es sich bei Geldanlagen um Vertrauensgüter handelt. Man muss dem Anbieter vertrauen, dass das Produkt auch hält, was es verspricht. Anders ist das z. B. bei austauschbaren Waren wie Schuhen oder Kleidung, die man einfach kaufen, ausprobieren und im Zweifel auch wieder zurückgeben kann. Vertrauen spielt hier keine sehr große Rolle, guter Preis und großer Komfort – im digitalen Geschäft häufig als User Experience und Convenience tituliert – hingegen schon. In letzteren Dimensionen können reine Internetanbieter brillieren. Der Wert von Vertrauensgütern erschließt sich hingegen erst lange nach dem Kauf.

## Pilotphase von MeinInvest läuft

Dennoch gilt natürlich: Die Digitalisierung ist nicht aufzuhalten, und es geht nicht um die Frage, ob man sich damit befasst, sondern wie und welche Lösungen wir von Union Investment dabei Genossenschaftsbanken an die Hand geben können. Daher haben wir im Frühjahr 2016 als erster deutscher Assetmanager unter dem Namen VisualVest ein eigenes FinTech an den Start gebracht. Mit dem modernen, digitalen Anlageberater werden seitdem neue Vertriebsmodelle im Internet rund um Online-Beratung und Angebote zur Geldanlage für Privatanleger unter Marktbedingungen getestet.

Die Reaktionen der Kunden und vor allem auch Banken sind positiv. Bereits nach wenigen Monaten haben die ersten Volksbanken Raiffeisenbanken nach einem Einsatz der Technik in ihren Vertriebskanälen gefragt. Die Idee, mit einer automatisierten Beratungsstrecke onlineaffine Kunden der Banken besser zu erreichen, gemeinsam mit ihnen die Vermögensstruktur zu verbessern und gleichzeitig die Vertriebsprozesse im Retailgeschäft zu verschlanken, hat eine enorme Nachfrage ausgelöst.

Dieser kommen wir nun seit einigen Monaten nach und haben im Juli eine weitere Testphase mit einigen unserer Partnerbanken gestartet. Aktuell sind 17 Primärbanken bereits online, u. a. die VR-Bank Mittelfranken West, die Sparda-Bank Nürnberg, die PSD Bank Nord und die BB-Bank. Die Pilotbanken erhalten im Rahmen unserer Unterstützungsmaßnahmen ein umfassendes Einführungspaket. Dazu gehören neben dem Vertragswerk auch Schulungsunterlagen, ein Antwortkatalog für häufige Fragen, technische Leitfäden sowie ein 360°-Marketingkonzept mit Bausteinen für Online- und klassische Vermarktung. Frühestens im zweiten Quartal 2018 planen wir den Start für weitere interessierte Banken. Bis dahin wollen wir neben der technischen Unterstützung auch alle Komponenten für eine erfolgreiche Marktbearbeitung komplett ausgearbeitet und mit weiteren Erkenntnissen aus der Pilotphase überdacht haben.

## Wie MeinInvest funktioniert

Der Zugriff für Kunden erfolgt immer über die Internetseite der Bank. Durch die klar strukturierte Klickstrecke ist MeinInvest sehr intuitiv nutzbar. Nach dem Aufruf der Be-

ratungsstrecke gibt der Interessent bzw. Anleger Anlageziel und -betrag ein, beantwortet Fragen zur Risikoprofilierung und erhält daraufhin einen Portfoliovorschlag zur Erreichung seines persönlichen, vorher festgelegten Ziels. Angeboten werden an dieser Stelle drei verschiedene Portfolios aus Fremdfonds und Union-Investment-Fonds. Zum Schluss erfolgen noch Online-Legitimation und Online-Depoteröffnung. Der Vorteil für den Anleger ist nicht nur, dass er sich nicht selbst um die Recherche und den Kauf von Wertpapieren für seine Geldanlage kümmern muss, sondern dass er dies „vom Sofa“ aus bequem und zeitsparend vornehmen kann. Mit der Auswahl von Fonds aus unterschiedlichen Anlageklassen sorgt MeinInvest für eine breite Risikostreuung der Geldanlage.

### Die Vorteile für Genossenschaftsbanken

Die Vorteile für die Banken sind eindeutig: Banken mit einer digitalen Beratungsstrecke, die von der eigenen Homepage aus startet, können sich als innovativ und zeitgemäß präsentieren. Sie verfügen nicht nur über ein modernes, wettbewerbsfähiges Produkt in der Robo-Beratung, sondern gleichzeitig auch über einen zusätzlichen Vertriebsweg. Das Pricing gegenüber den Kunden wird individuell durch jede Bank festgelegt und unterstützt so die eigene Strategie im Markt. Hinzu kommt, dass das Angebot einer digitalen Beratungsstrecke wie MeinInvest genau auf der Linie der genossenschaftlichen Rahmenplanung – des BVR-Kompasses – liegt und auf diese Aspekte aus dem Kompass 2017 einzahlt:

- ▶ Kundenerwartungen durch attraktive Angebote mit genossenschaftlichen Alleinstellungsmerkmalen im Zeitalter der Digitalisierung erfüllen,
- ▶ alle potenziellen Online-Kunden aktiv mit Online- und App-Zugang versehen,
- ▶ die Grundlage für die digitale Kommunikation mit den Kunden schaffen (digitale Kontaktdaten, Verbunddatenklause, Datenqualität),

### AUTOR UND ANSPRECHPARTNER



**Christoph Pöhlsen**

Abteilungsleiter Digitale Vertriebswege, Union Investment Privatfonds GmbH

- ▶ vorhandene digitale Innovationen konsequent umsetzen und vermarkten.

Der Robo-Advisor von Union Investment hilft den Genossenschaftsbanken also dabei, das Gleichgewicht zwischen Kosten und Erträgen in Zeiten schwieriger geschäftlicher Rahmenbedingungen ein Stück weit zu stabilisieren, sich zeitgemäß und innovativ zu präsentieren und somit gleichzeitig neue Kunden zu gewinnen. ■