
PRESSESPIEGEL

01.02.2019 FONDS professionell:
Vermittler profitieren von digitaler
Vermögensverwaltung
(Online-Ausgabe)

FONDS
professionell

Vermittler profitieren von digitaler Vermögensverwaltung

Die Online-Vermögensverwaltung des Maklerpools Jung, DMS & Cie. setzt auf Eigeninitiative der Kunden – und vergütet auch die Vermittler, wie Vorstandschef Sebastian Grabmaier auf dem FONDS professionell KONGRESS in Mannheim betonte.



Sebastian Grabmaier, Jung, DMS & Cie.: "Es wird nicht einfach nur weitere 'Vermögensverwaltung von der Stange' geben, wie sie schon zigfach am Markt um Anleger buhlen."

© Christoph Hemmerich / FONDS professionell

Standardisierte Vermögensverwaltungen finden zunehmend Verbreitung, insbesondere vor dem Hintergrund der EU-Finanzmarktrichtlinie Mifid II. Um einer größeren Anzahl von Beratern das Thema Kapitalanlage via Vermögensverwaltung vertraut zu machen, baut der Maklerpool Jung, DMS & Cie. (JDC) sein Angebot der standardisierten Vermögensverwaltungen 2019 weiter aus.

"Dabei wird es aber nicht einfach nur weitere 'Vermögensverwaltung von der Stange' geben, wie sie schon zigfach am Markt um Anleger buhlen", sagte Vorstandschef Sebastian Grabmaier bei seinem Vortrag auf dem FONDS professionell KONGRESS in Mannheim. Im Vordergrund bei JDC stünden Investmentlösungen, die aktuelle Anlagetrends abbilden und somit auch dem Kunden bildhaft und emotional vermittelt werden könnten. Die Digitalisierung werde damit dank massiver IT-Investitionen individuell erlebbar.

Fondsbestände in intelligente Kundenverwaltung aufgenommen

Beispiel iCRM: Die Software für intelligente Kundenverwaltung gebe es fürs Büro und für unterwegs als Web-Version. Auch unterwegs seien neuerdings neben den Versicherungsverträgen auch die Investmentbestände über iCRMweb abrufbar. Klare Übersichten ermöglichen Beratungsunterstützung, Einblick in Verträge und Bestände, Dokumentationsmanagement sowie den Überblick zu Angeboten und Anträgen. Die Investmentbestände seien nun auch in die Kunden-App "Allesmeins" integriert. Der Überblick gelinge damit auch auf dem Smartphone.

PRESSESPIEGEL

Wegen der Regulierung setzen Banken bekanntlich zunehmend auf Roboadvisor für die Kundenberatung. JDC hat mit "Easyrobi" dagegen einen Roboadvisor geschaffen, an dem der Berater für seine ergänzende Dienstleistung auch partizipiert. Er dient der eigenständigen Online-Beratung für online-affine Kunden durch die Kunden selbst – aber der 34f-Vermittler profitiert davon, denn "der Kunde geht in den Bestand des Maklers ein", berichtet JDC-Vorstand Oliver Lang. Papierlos könne der Vermittler Zusatzeinkünfte erzielen, ohne dafür selbst beraten und dokumentieren zu müssen. "Der Vermittleranteil an der Management-Fee beträgt etwa 0,5 Prozent", sagt Lang.

Roboadvisor auch für Makler von Nutzen

Dazu seien für den Kunden nur drei Schritte nötig: Er erstellt sein persönliches Anlageprofil und wählt eine Anlagestrategie aus. Danach schließt der Kunde den Vermögensverwaltungsvertrag ab und eröffnet online sein Depot. Er legitimiert sich und investiert. "Mit Hilfe von Easyrobi macht der Kunde alles selber", betont Lang. Die Investition erfolge derzeit mit den Partnern Blackrock (strategische Asset Allokation als Basis) und Ampega (breite Streuung durch Umsetzung der Allokation mit ETF). Ampega liefere auch das Risikomanagement, das für Stabilität sorgen soll ("Value at Risk"-Steuerung).

Die Vermarktung werde dem Vermittler leicht gemacht, berichtet Lang. Es würden Easyrobi-Vertragsergänzungen mit JDC geschlossen. Danach könne der Vermittler die Online-Vermögensverwaltung direkt auf seiner Homepage einbinden, den Easyrobi-Link per E-Mail versenden und Kunden über das Berater-Cockpit einladen. "Das Tool wird auch in das JDC-Marketingportal und den neuen JDC-Web-Baukasten eingebunden", sagt Lang. Nach dem Start nutzten bereits etwa 100 Berater die neue digitale Anwendung und bescheinigten ihr laut Lang einen erheblichen praktischen Nutzen.

Zurück in den Top-Ten

Dies ist ein Beispiel für mehr Service durch Digitalisierung. Für Grabmaier zeigt es, wie er und sein Team es zurück in die Top-Ten der serviceorientiertesten Maklerpools geschafft haben, erzählte er während der [Galanacht des DEUTSCHEN FONDSPREISES](#). (dpo)