

Vermögensberatung von 100000 Euro an?

Das Fintech Wealthpilot will auch weniger Vermögende professionell beraten

mann. FRANKFURT. Ein persönlicher Vermögensberater kann schnell teuer werden und lohnt sich daher in der Regel erst für Kunden mit einem Vermögen von mehr als einer Million Euro. Doch auch von einem Betrag von 100 000 Euro an kann eine individuelle Beratung hilfreich sein. Das zumindest findet Stephan Schug, Gründer und Chef der Plattform Wealthpilot. Das Unternehmen will mit seiner Plattform nach eigenen Aussagen eine hybride Vermögensverwaltung ermöglichen. Wie soll das aussehen?

590 Millionen Menschen rund um die Welt verfügten über ein Vermögen von mehr als 100 000 Euro, sagt Schug. Das selbsterklärte Ziel sei es daher, auch diesen Menschen eine hochwertige Beratung zugänglich zu machen. Die Summe sei keine harte Grenze. Eine persönliche Beratung in Anspruch zu nehmen ergebe aber eher Sinn, wenn das Vermögen unterschiedlich gestreut sei. Habe man beispielsweise nur ein Konto, brauche es kein komplexes Analysetool.

Wealthpilot selbst ist aber kein Vermögensverwalter, sondern steht als Plattform zwischen den Beratern und den Kunden. Um eine Art Tinder für Vermögende handelt es sich aber trotzdem nicht. Die eigentlichen Kunden der Plattform sind die professionellen Berater. Die Wealthpilot-Plattform bietet den Beratern eine Software an, um das Vermögen der Kunden besser und vor allem schneller einschätzen zu können.

Alle Vermögenswerte, liquide und illiquide, werden darüber digitalisiert und an einer zentralen Stelle zusammengebracht. Es handelt sich also um eine Art erweitertes Open Banking, mit dem nicht nur alle Konten verwaltet werden, sondern eben auch Kredite, das Depot oder die Lebensversicherung.

"Die Bankensysteme waren und sind total veraltet", sagt Schug zum System vieler Finanzakteure. Teilweise schicke man sich die Verträge noch per Post zu. Alle Daten der Kunden automatisiert und nicht manuell einlesen zu lassen erhöhe die Transparenz, konstatiert Schug. Damit hätten die Berater deutlich mehr Zeit, um sich auf das Wesentliche, also die Beratung, zu fokussieren. Allein das Sammeln und Aufbereiten der Daten koste viel Zeit.

Die Daten, die digital eingelesen werden, dienen dann als Grundlage für ein persönliches oder virtuelles Gespräch mit dem Berater. Anfang 2020 wurden täglich noch knapp 15 Milliarden Euro an Vermögenswerten von den Beratern mit der Software von Wealthpilot analysiert, aktuell seien es dagegen schon mehr als 96 Milliarden Euro, so Schug.

Kunde und Bankberater erhielten damit eine gute Übersicht darüber, in wie vielen Produkten der Kunde investiert sei, sagt Schug. Das helfe auch dabei, das Risiko zu managen. So könne man auf einer Weltkarte schnell sehen, ob man etwa in einer bestimmten Region, sei es durch Währungen oder andere Segmente, übergewichtet sei.

Die Endkunden müssen der Nutzung aber vorher erst zustimmen, und sie entscheiden auch darüber, was der Berater letztlich einsehen kann. Der Kunde kann dann zwar selbst alle Vermögenswerte, Konten oder Immobilien einlesen und auch sehen. Will er aber nicht, dass der Berater weiß, mit welchen Aktien er handelt, kann er das über die Einstellungen der Software verhindern.

Eine für jedermann öffentliche Plattform ist Wealthpilot aber nicht. Das im Jahr 2017 in München gegründete Fintech ist als sogenanntes Whitelabel-Unternehmen nur im Hintergrund tätig. Das 42 Mitarbeiter zählende Team arbeitet aktuell mit mehr als 9500 Sparkassen, Volksbanken, Versicherungen und unabhängigen Vermögensverwaltern und -beratern und deren Endkunden zusammen.

Bankberater, die die Software verwenden, zahlen für die Nutzung je nach Version zwischen rund 150 und 300 Euro im Monat, die Endkunden selbst zahlen erst einmal nichts für die Dienstleistung. Ein Berater kann damit die Konten von bis zu zehn Kunden verwalten, für jeden weiteren wird noch mal eine kleinere monatliche Gebühr fällig.

© Alle Rechte vorbehalten. Frankfurter Allgemeine Zeitung GmbH, Frankfurt. Zur Verfügung gestellt vom Frankfurter Allgemeine Archiv.