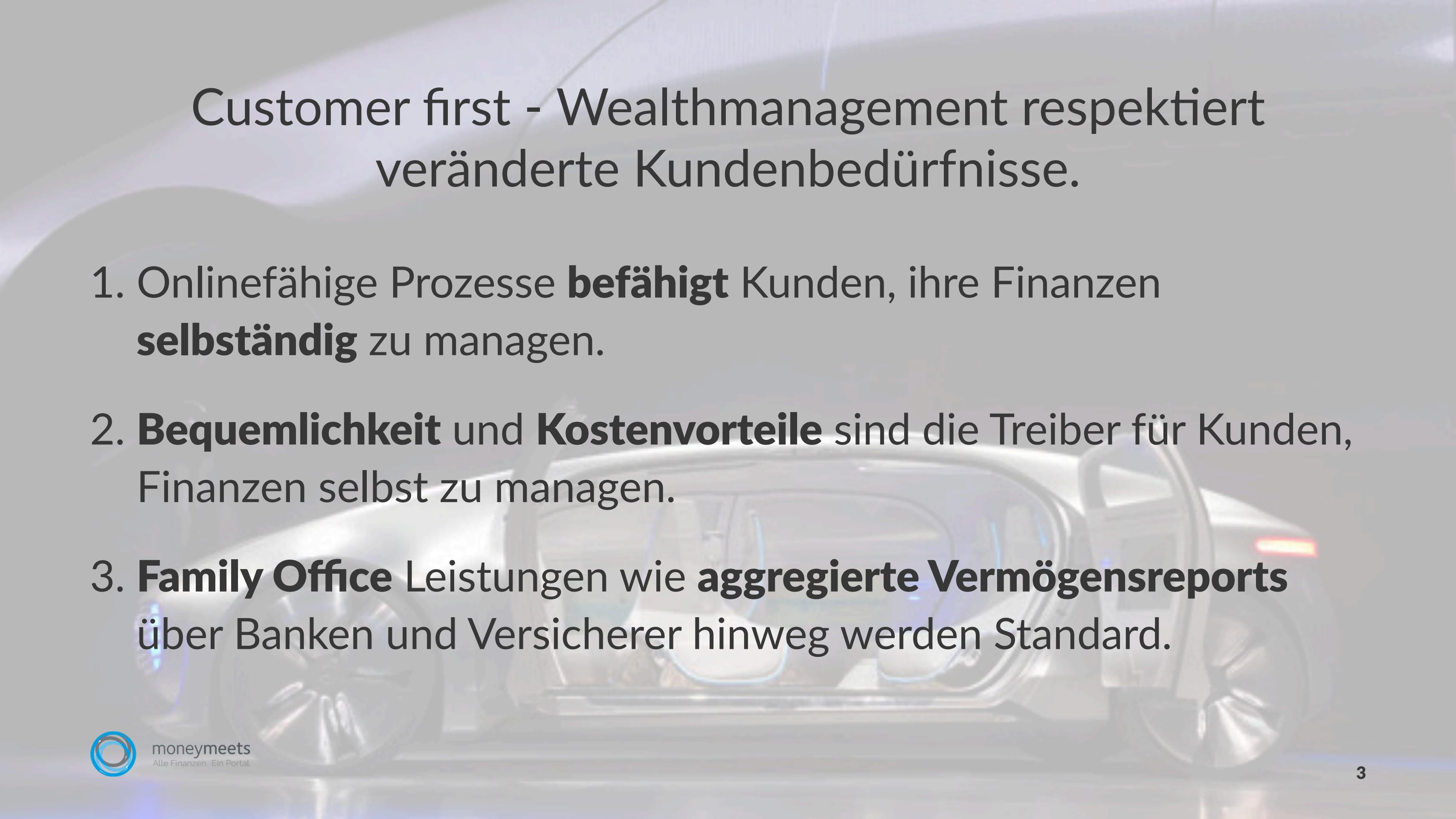


# **moneymeets**

## **Alle Finanzen. Ein Portal.**

# FinTech Trends im Wealthmanagement

1. Thesen zum Wealthmanagement
2. moneymeets.com
3. Einordnung Wealthmanagement-Startups
4. Beratungsprozess im Wealthmanagement
5. Ausblick



Customer first - Wealthmanagement respektiert veränderte Kundenbedürfnisse.

1. Onlinefähige Prozesse **befähigt** Kunden, ihre Finanzen **selbstständig** zu managen.
2. **Bequemlichkeit** und **Kostenvorteile** sind die Treiber für Kunden, Finanzen selbst zu managen.
3. **Family Office** Leistungen wie **aggregierte Vermögensreports** über Banken und Versicherer hinweg werden Standard.

# **moneymeets digitalisiert den Prozess der Finanzberatung**

**b2c:** Wir befähigen private Kunden, ihre privaten Finanzen selbstständig online zu managen. Kostenvorteile und Übersicht erreichen so jeden privaten Kunden.

**b2b:** Wir stellen die technische Basis für digitale Beratungsprozesse Banken & Finanzvertrieben zur Verfügung. Das senkt Kosten und steigert die Interaktion Kunde - Bank.

## 1. Aggregation

eine Übersicht für alle Finanzen

## 2. Transparenz

vollständige Offenlegung erhaltener Provisionen

## 3. Cash-Back statt Kosten

aktivitätsabhängige Kickbacks & geringste Kosten für  
Finanzprodukte

# starkes Wachstum - moneymeets.com

- **5%** Assets je Woche
- **8%** neue Mitglieder je Monat
- **30%** Steigerung Ø Assets je Kunde in 2014
- **50%** Versicherungen je Monat (Basiseffekte)

Ø 63.000 €  
Assets je  
Kunde

Ø 4,2  
Versicherungen  
je Kunde

3.400  
registrierte  
Mitglieder

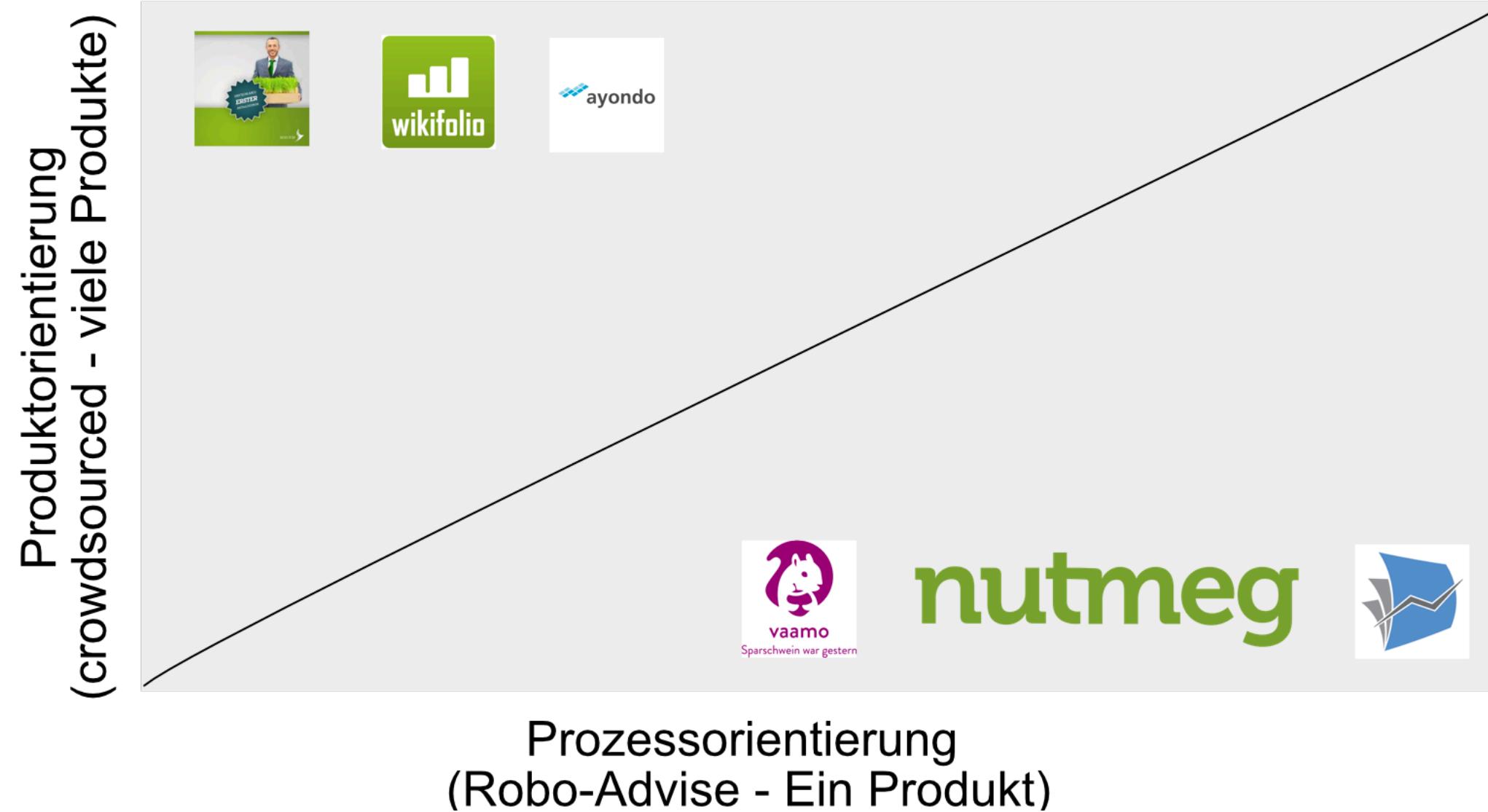


# Beratungsprozess Wealthmanagement

## Potenzial für Digitalisierung



# Fintech's im Wealthmanagement: Produkt- vs. Prozessorientierung



# Prozessorientierung - Robo-Advise



**vaamo**

Sparschwein war gestern



**nutmeg**

## Übersicht vermeidet Intransparenzkosten

bisher  
genutzte  
Produkte

Ziele: Kosten senken für Datensammlung & Analyse im Beratungsprozess (Bank & Kunde). Beispiele: Risiken, Performance

1. Schnittstellen (direkt,  
HBCI, Versicherungen)



2. Dokumentenmanagement-Tools



## Algorithmen wirken in der Analyse

### Differenz-analyse

moneymeets entwickelt gemeinsam mit Hochschulen automatisierte Differenzanalysen auf zwei benötigten Ebenen und entlastet Berater:

1. Zielebene - Wird das Ziel erreicht?
2. Produktebene - Sind die gewählten Produkte optimierbar (Kapitalanlage & Versicherungen)



## Produkt Vorschlag & Abschluss

### zielgruppengerechte Lösungen

Onlineabschlussfähige Lösungen bilden den Kern der Produktevorschläge:

1. Social Advise & Angebote zur Depotoptimierung - Selbstentscheider
2. Professionelle Strategien - Wealth-Management-Kunden
3. Basic - risikoorientierte & preiswert - bequeme Kunden

## Reporting - emotional



Finanzkunden möchten wissen, ob ihr Ziel erreicht wird oder in Gefahr ist - und sich dann selbst um Anpassungen kümmern oder managen lassen. Notwendige Anpassungen aus Änderung der Lebensphasen, Marktentwicklungen geben die Anlässe dazu.

Wir sorgen für die Interaktion. Das schafft Nachfrage statt Verkaufsdruck zu erzeugen.



Customer first



moneymeets  
Alle Finanzen. Ein Portal.

[moneymeets.com](http://moneymeets.com)

Kontakt:

moneymeets GmbH

Zollstockgürtel 67

50969 Köln

Tel.: +49 221 677 804 80