

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 **selbständig** 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.

moneymeets.com

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

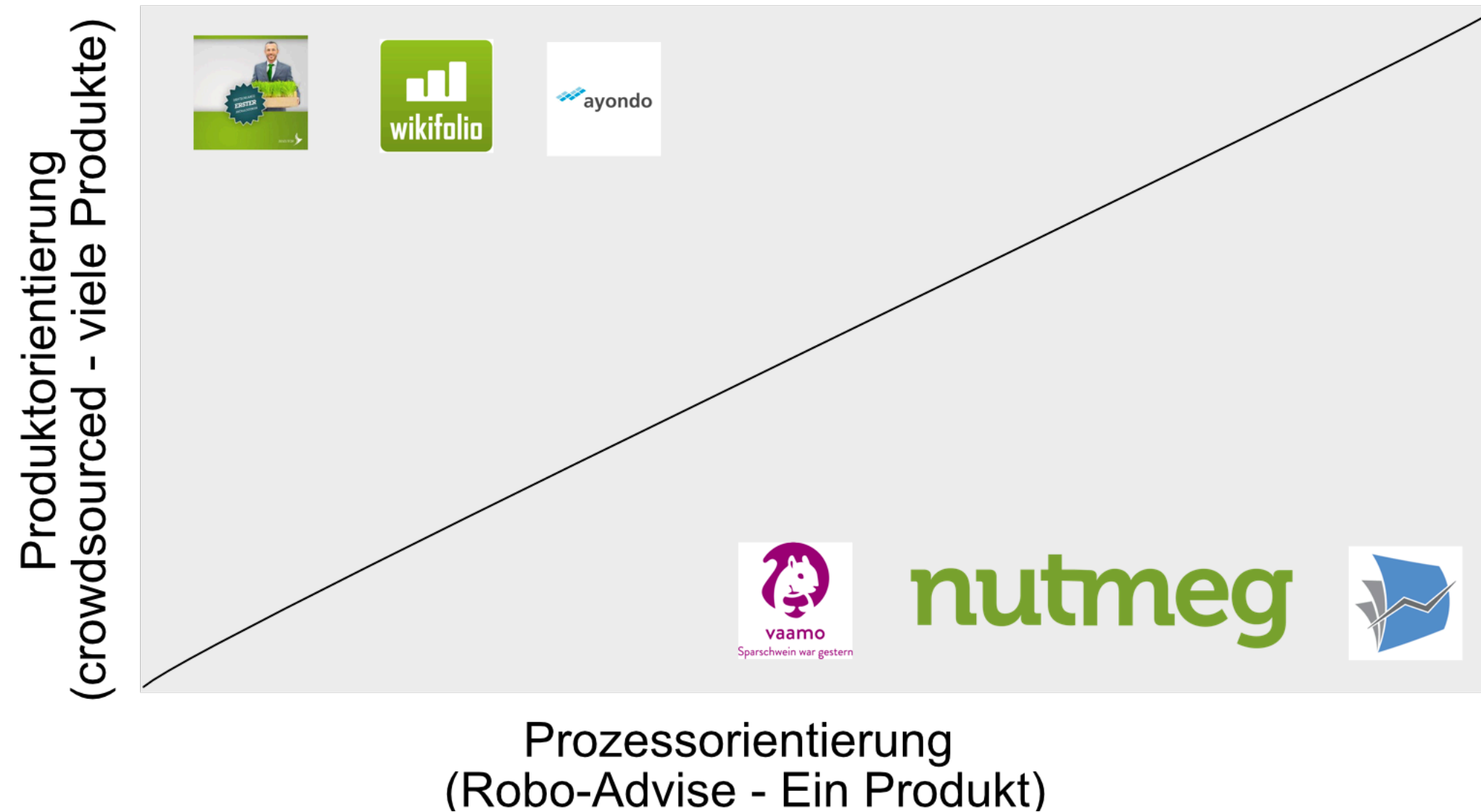


Beratungsprozess Wealthmanagement

Potenzial für Digitalisierung



Fintech's im Wealthmanagement: Produkt- vs. Prozessorientierung



Prozessorientierung - Robo-Advise



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





Differenz- analyse

Algorithmen wirken in der 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 Produktvorschläge:

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.com

Kontakt:

moneymeets GmbH

Zollstockgürtel 67

50969 Köln

Tel.: +49 221 677 804 80