



Start > ETF-News > fintego: „Unsere Performance kann sich sehen lassen“

NEWS ETF-NEWS

## fintego: „Unsere Performance kann sich sehen lassen“

Von **Markus Jordan** - 13. August 2016  457  0

TEILEN



Facebook



Twitter



tweet



*Rudolf Geyer, Sprecher der Geschäftsführung, European Bank for Financial Services GmbH (ebase)*

Die **Online-Vermögensverwaltung fintego** zählt zu den ersten Robo-Advisor-Anbietern in **Deutschland**. Das Unternehmen ist zunächst gemeinsam mit der Scout-Gruppe gestartet und heute allein unter dem Namen **fintego** aktiv. Im Gespräch mit **Rudolf**

**Geyer**, dem Sprecher der Geschäftsführung sprechen wir über die Marktchancen einer Online-Vermögensverwaltung und die Steigerung der Markenbekanntheit.

Zum 1. Juni haben Sie die Preise für Ihre Anlagestrategien deutlich gesenkt. Hat sich das beim Kundenwachstum bemerkbar gemacht?

Die **Preissenkung** hat in Kombination mit unserer Neukundenprämie i.H.v. 50 EUR zu deutlich höherem Traffic und letztendlich auch Depotöffnungen geführt.

Auf welche Aspekte legen Ihrer Meinung nach die Kunden am meisten Wert bei der Auswahl einer Online-Vermögensverwaltung?

Unserer Erfahrung nach ist den Kunden vor allem wichtig, dass das Produkt verständlich ist und die Kosten transparent sind. Zudem legen viele Kunden in Punkto Sicherheit Wert darauf, dass ihr Vermögen bei einer zuverlässigen Bank angelegt ist und sie theoretisch täglich auf ihr Geld zugreifen können. Abschließend ist natürlich auch die **Performance** eines Produktes von großer Bedeutung. Daher haben wir auf der Homepage die Wertentwicklungen der einzelnen Portfolios im Laufe der vergangenen Monate entsprechend dargestellt – und diese können sich bei **fintego** durchaus sehen lassen.

Wie wichtig sind für die Kunden Punkte wie persönliche Ansprechpartner (z. B. via Video Chat)?

In erster Linie richtet sich **fintego** an online-affine Anleger. Bei Online-Produkten könnte man vermuten, dass persönliche Ansprechpartner nicht so wichtig seien – wir beobachten jedoch etwas anderes: Trotz Digitalisierung haben vor allem Interessenten bei der Geldanlage ein starkes Bedürfnis nach persönlichem Kontakt. Häufig rufen Interessenten, bevor sie letztendlich den Schritt der Eröffnung gehen, vorab noch einmal im Kundencenter an, um Fragen im Gespräch zu klären oder um sich zu vergewissern, dass es menschliche Kümmerer bei dem Produkt gibt.

Die Angebote der Robo-Advisor sind für viele Kunden unbekannt. Wie steigern Sie Ihre Bekanntheit und wie kann man Anleger von den Vorteilen einer digitalen Vermögensverwaltung überzeugen?

Die Bekanntheit der Marke steigern wir über bekannte Werbeformen wie beispielsweise Anzeigen und Online-Banner und die Teilnahme an Veranstaltungen. Um Interessenten von den Vorteilen einer Online-Vermögensverwaltung zu überzeugen, setzen wir vor allem auf vertrauensbildende Maßnahmen. Zudem helfen uns auch diverse Testvergleiche, bei denen wir meist in den vorderen Rängen abscheiden, Vertrauen aufzubauen. Auf unserer Website arbeiten wir viel mit Bewegtbild, um Interessenten die Funktionsweise des Produkts anschaulich zu erklären sowie Basiswissen zu ETFs, ETF-Portfolios und einer Vermögensverwaltung zu vermitteln. Darüber hinaus veranstalten wir interaktive Webinare, um in den Dialog mit Interessenten zu treten und informieren über einen Newsletter regelmäßig über [fintego](#), aktuelle Marktereignisse und allgemeine Themen der Geldanlage.

## Welche wichtigen Meilensteine haben Sie sich für das zweite Halbjahr vorgenommen?

Unser Ziel ist es, [fintego](#) laufend anhand des Kundenfeedbacks zu verbessern. Nach der Preissenkung und der Einführung eines Newsletters werden wir im zweiten Halbjahr einen Testlauf mit einem Chat auf unserer Website fahren und sind gespannt, wie dieser angenommen wird.

Details über den Anbieter finden Sie auf der [fintego Themenseite](#). Interessant ist auch das Interview „[20 Fragen an Robo-Advisor fintego](#)“. Hier gibt es zudem eine umfassende Aufstellung der in [Deutschland aktiven Robo-Advisor](#).