

Leiter Online-Vermögensverwalter Solidvest

## „ETFs können keine Vermögensverwaltung ersetzen“

**Seit etwas mehr als anderthalb Jahren ist DJE Kapital mit seiner eigenen Online-Vermögensverwaltung am Start. Worin Solidvest sich inhaltlich von anderen Robos unterscheidet, erklärt Leiter Klaus Pfaller im Gespräch.**

**private banking magazin: Herr Pfaller, wozu braucht es eine digitale Vermögensverwaltung?**

**Klaus Pfaller:** Angesichts fortschreitender Digitalisierung unserer Lebensgewohnheiten ändern sich auch die Ansprüche vieler Anleger. Die Online-Präferenz gewinnt auch bei Anlagethemen stetig an Bedeutung. Die Ergänzung der klassischen Vermögensverwaltung um eine digitale Variante war daher nur konsequent. Im Unterschied zu Robo-Advisors, die von Risikokapitalgebern abhängig und daher auf schnelles Wachstum angewiesen sind, sehen wir Solidvest als einen integralen Baustein für die Zukunft unseres familiengeführten Unternehmens.

**Unterscheidet sich Solidvest denn auch in der Herangehensweise von anderen Robo-Advisors?**

**Pfaller:** Im Gegensatz zu Robo-Advisors und vielen anderen Online-Vermögensverwaltern ermöglicht Solidvest Anlegern eine direkte Investition in Einzeltitel aus einem globalen Aktien- und Anleihespektrum. Da die DJE-Kapitalmarktprofis in sämtliche Investmententscheidungen bei Solidvest eingebunden sind, profitieren unsere Kunden von der langjährigen DJE-Expertise. Bei uns entscheiden ausgewiesene Branchen- und Marktkenner über die Entwicklung der Depots. In passive Produkte wie ETFs wird nicht investiert. Unser Anspruch lautet: Wir möchten mit aktivem Management am Ende des Jahres besser sein als der Vergleichsindex, der über ETFs abgebildet wird.

**Sind ETFs denn nicht ein geeignetes Mittel, um schnell und kostengünstig in Märkte investieren zu können?**

**Pfaller:** Stimmt schon. Mit ETFs haben Anleger die Möglichkeit, schnell und kostengünstig in diverse Märkte zu investieren. Aber: Eine Vermögensverwaltung können sie nicht ersetzen. Denn

wenn Aktienmärkte weltweit schlecht laufen, können sich ETFs diesem Trend nicht entziehen und erwirtschaften automatisch Verluste in diesen Phasen. Grundsätzlich gilt: Je schwieriger es an den Märkten ist, desto vorteilhafter ist aktives Asset Management. Durch gezielte Auswahl und bei Bedarf Austausch von Einzeltiteln können wir Marktbewegungen begegnen – mit maximaler Transparenz in den Depots. Durch unsere Transaktionskosten-Pauschale entstehen für den Kunden keine Trading-Kosten beim Tausch. Unser Ziel ist es, aktiv Investmentchancen zu identifizieren.

**Sie sagten, dass die DJE-Expertise in den Investmentprozess von Solidvest einfließt. Wie muss man sich das vorstellen?**

**Pfaller:** Wir setzen auf eine Kombination aus der steigenden Datenverfügbarkeit, persönlichen Unternehmensbesuchen vor Ort und dem breiten Fachwissen unseres Teams bei allen anschließenden Analysen. Finale Anlageentscheidungen treffen wir – und nicht ein Algorithmus eines Robo-Advisors. Auf die Vorteile von Big Data verzichten wir dabei jedoch nicht: Bei der Auswahl der Wertpapiere nutzt das 16-köpfige DJE-Analystenteam die FMM-Methode. Das Kürzel steht für fundamental, monetär und markttechnisch. Dabei handelt es sich um ein dreidimensionales Analyseverfahren, welches die wichtigsten Faktoren und Geschehnisse an den Börsen und Märkten abdeckt. Im Laufe der Jahre wurde die FMM-Methode stetig weiterentwickelt. Seit 2014 ist sie als „FMM 2.0“ vollständig digitalisiert. Die DJE-Datenbank enthält tausende von wirtschafts- und börsenrelevanten Indikatoren – täglich aktualisiert und neu ausgewertet.

**Im Mai 2017 startete Solidvest als erste einzeltitelbasierte Online-Vermögensverwaltung Deutschlands. Wie weit sind Sie bei Kundenzahl und anvertrauten Kundengeldern seitdem gekommen?**

**Pfaller:** Wir gewinnen täglich rund 70.000 Euro an Neukundengeldern und verwalten aktuell mehr als 20 Millionen Euro.

**Was waren die Herausforderungen beim Aufsetzen von Solidvest?**

**Pfaller:** Der Weg von der Idee bis zur Umsetzung war nicht immer leicht, aber sehr lehrreich. Immerhin galt es, das anspruchsvolle Asset Management von DJE konsequent zu digitalisieren. Eine der größten Hürden war sicherlich die Verdichtung des umfassenden Markt- und Kundenwissens sowie typische Anlegerinteressen in ein klares Raster von vier Anlagestrategien zu gießen. Eine weitere Herausforderung war die tägliche Überwachung vieler unterschiedlicher Kundendepots, um jederzeit reagieren zu können.

**Und an der Schnittstelle zum Kunden?**

**Pfaller:** Das Ergebnis mit wenigen Schritten zur Online-Depoteröffnung und die hohe Zufriedenheit der Bestandskunden zeigen uns, dass diese Standardisierung so bedarfsgerecht wie praxistauglich ist. Aufgrund der generellen Anforderungen an digitale Plattformen – einfach, jederzeit zugänglich – war es uns wichtig, die Komplexität zu verringern, gleichzeitig aber die Transparenz und Erlebbarkeit zu erhöhen. Zugegebenermaßen fehlt im Vergleich zu einer klassischen Vermögensverwaltung bei einer digitalen Variante zweifelsfrei der persönliche Kontakt. Umso wichtiger ist es, auch online Vertrauen, Erfahrung und einen gewissen Wohlfühlfaktor zu schaffen – und zwar ohne sich persönlich gegenüberzusitzen.

#### **Und womit gelingt das am besten?**

**Pfaller:** Zum Beispiel telefonisch. Wir haben einen sehr kompetenten Kundenservice, der direkt bei uns angesiedelt ist. Wir freuen uns über jeden Anruf, unterstützen gezielt. Und unabhängig von unserer einfachen Online-Depoteröffnung: Rund 50 Prozent unserer Kunden rufen uns an, bevor sie bei uns die Vermögensverwaltung abschließen. Letztendlich entscheidend ist aber ohnehin die Performance des Depots.

#### **Wie weit können Kunden ihr Portfolio noch beeinflussen?**

**Pfaller:** Bei Solidvest kann jeder aus besagten vier Anlagestrategien wählen, nachdem wir vorab deren individuelle Chance-Risiko-Neigung sowie Risikopräferenz ermittelt haben. Generell besteht ein Portfolio aus etwa 30 Aktientiteln und bis zu 20 verschiedenen Anleihen weltweit. Über den Online-Konfigurator kann jeder Kunde zusätzlich eigene Investitionsschwerpunkte setzen, um dabei zum Beispiel Themen wie „Digitales Leben und Innovation“ oder „Marken und Luxus“ stärker im Portfolio abzudecken.

#### **Zum Investieren gehören auch die Themen Risikomanagement und Transparenz. Bietet Solidvest dazu etwas?**

**Pfaller:** Neben den Investmentlösungen bieten wir unseren Kunden eine kontinuierliche Portfolioüberwachung sowie permanente Transparenz. Stichwort: Risikosteuerung. Wir übernehmen also auch alle erforderlichen Anpassungen wie Käufe und Verkäufe von Einzeltiteln. Unsere Anleger können rund um die Uhr ihr Depot einsehen und die Performance, Portfoliozusammensetzung und getätigte Transaktionen beobachten. Ein- oder Auszahlung können sie mit wenigen Klicks veranlassen.

#### **Fast jeder Kunde dürfte aufgrund der Kombination von Risikoprofil, bevorzugten Investment-Themen und verschiedenen Investments über die Zeit ein individuelles Depot haben. Ist Rechen-Power damit ein größeres Thema eines solchen Ansatzes?**

**Pfaller:** Mit moderner Hardware ist die Überwachung der einzelnen Portfolios relativ einfach möglich. Ziel dabei ist, dass wir die Kundenportfolios standardisiert, aber dennoch individuell managen. Durch regelmäßiges Rebalancing stellen wir sicher, dass die Portfolios immer wie vereinbart an unseren Strategien ausgerichtet werden.

**Im Online-Geschäft geht es unter anderem um den Convenience-Faktor. Wie geduldig muss ein Interessent sein, bis er es bei Solidvest zum Kunden geschafft hat?**

**Pfaller:** Da Geldanlage wie bereits erwähnt sehr viel mit Vertrauen zu tun hat, haben Interessenten auf unserer Homepage auch die Möglichkeit, sich zunächst einmal mit unseren Anlagestrategien vertraut zu machen. So kann jeder unsere Leistungen kennenlernen – inklusive Wohlfühlfaktor. Auf der Website können dann die für den Kontoeröffnungsvertrag nötigen Daten, etwa zu Risikoprofil und Anlagepräferenzen, eingegeben werden. Schließlich leiten wir den Interessenten zum etablierten Post-Ident-Verfahren weiter, wo er bequem online anhand seines Ausweises identifiziert wird. Alternativ besteht die Möglichkeit, sich in einer Postfiliale zu identifizieren. Kurzum: Wir haben den Prozess so komfortabel wie möglich gestaltet. Man kann in rund 30 Minuten Kunde werden.

**Was sind die nächsten Schritte für Solidvest?**

**Pfaller:** Wir wollen uns natürlich nicht auf dem aktuellen Stand ausruhen, sondern uns auf allen Ebenen im Sinne unserer Kunden weiter verbessern – sowohl beim Angebot als auch hinsichtlich Optik und Struktur unserer Plattform sowie dem Kunden-Support. Wir setzen unsere Weiterentwicklungen gezielt in der flexiblen Portal-Architektur um: Über die bereits bestehende App haben Anleger auch über ihr Handy jederzeit Zugang zu ihrem Depot, ihrem Postfach und allen Dokumenten. Auch Einzahlungen sind hierüber möglich. Weitere Ausbaustufen folgen, wie etwa personalisierte Push-News zum Depot. Darüber hinaus ist ein Journal geplant. Neben den gängigen Möglichkeiten, telefonisch und per E-Mail mit uns in Kontakt treten zu können, werden wir auch einen Live-Chat anbieten. Zudem können Kunden, die etwa eine Familie gegründet haben, bereits Gemeinschafts- und Minderjährigen-Depots online eröffnen. Demnächst bieten wir auch Sparpläne an.

**Die Online-Vermögensverwaltung mit der Möglichkeit, einen Berater zu kontaktieren: Gehört allein der hybriden Beratung die Zukunft?**

**Pfaller:** Grundsätzlich sollten Finanzdienstleister flexibel und agil auf Veränderungen und Marktchancen reagieren können. Dazu gilt es, neue Geschäftsmodelle effizient zu implementieren und zu erproben, wobei die Kunden und ihre Bedürfnisse noch mehr in den Fokus der Geschäftsprozesse rücken. Es wird sicherlich auch weiterhin Kunden geben, die sich mit ihrem Berater treffen oder zumindest mit dem Berater sprechen wollen. Andere Kunden bevorzugen den Service einer gut durchdachten und selbsterklärenden digitalen Lösung. Ein hybrides Modell, das

persönliche Beratung und digitale Möglichkeiten kombiniert ist daher sicherlich ein Modell der Zukunft.

***Über den Interviewten:***

*Klaus Pfaller leitet Solidvest und verantwortet unter anderem die Kundenkommunikation und Weiterentwicklung der IT. Der 42-Jährige verfügt über mehrjährige Erfahrung in der Banken- und Vermögensverwalter-Branche.*

Dieser Artikel erschien am **17.12.2018** unter folgendem Link:

<https://www.private-banking-magazin.de/leiter-online-vermoegensverwalter-solidvest-das-hybride-modell-ist-ein-modell-der-zukunft/>