

vividam – der erste nachhaltige „Anti“-Robo-Advisor

Auf dem FIT in Kassel im März haben wir unsere „Robo-VV“ vividam vorgestellt, die erste digitale, nachhaltige Vermögensverwaltung in Deutschland. vividam ist ein Kunstwort und setzt sich aus den beiden Silben „vivid“ und „am“ zusammen. „vivid“ steht dabei für lebendig und „am“ für Asset Management.

Die Digitalisierung schreitet unaufhaltsam voran und macht vor keiner Branche halt. Wenn man von Digitalisierung spricht, fällt auch immer wieder der Begriff „Disruption“, durch die Produkte oder Dienstleistungen ersetzt werden und vom Markt komplett verschwinden. Das beste Beispiel ist vielleicht Kodak und die analoge Fotografie. In der Finanzbranche sind es die sogenannten Fintechs, also Unternehmen, die mit moderner Technologie spezialisierte Finanzdienstleistungen anbieten und alteingesessene Unternehmen herausfordern. Diese schießen seit einiger Zeit wie Pilze aus dem Boden. Einige behaupten, dass Anlageroboter (Robo-Advisor) über kurz oder lang den menschlichen Finanzberater ersetzen werden. Besonders junge Kunden, die sogenannten Millennials oder Generation Y¹, stehen hier im Fokus der Fintechs. Ob es so kommt, wird die Zukunft zeigen, aber man sollte den Trend definitiv nicht unterschätzen und offen für Veränderung sein.

Die FiNet Asset Management AG als Vermögensverwalter und Dienstleister für unabhängige Finanz- und Anlagenberater kann und will sich diesem Trend nicht verschließen. Unsere Antwort auf die Digitalisierung heißt vividam. Allerdings gehen wir bewusst einen anderen Weg – und bewusst ist hier doppeldeutig gemeint. vividam ist ein nachhaltiger, digitaler Vermögensverwalter, der nicht auf ETFs und Algorithmen setzt. Denn neben dem

Megatrend „Digitalisierung“ gibt es einen zweiten Megatrend – „Nachhaltigkeit“ oder im Englischen „Sustainability“. Nicht nur deswegen hat sich die FAM dazu entschlossen, die Principles of Responsible Investment (PRI) der Vereinten Nationen zu unterzeichnen und sich zur Nachhaltigkeit zu bekennen. Der Finanzindustrie kommt eine Schlüsselrolle zu, denn Banken und Investoren haben mit der bewussten Steuerung von Geldströmen einen enormen Einfluss auf die nachhaltige Transformation der Gesamtwirtschaft und vieler gesellschaftlicher Rahmenbedingungen.

Begriffe und Abkürzungen wie ESG, SRI, SDG, Impact Investment, Dekarbonisierung, Klimaerwärmung etc. sind mittlerweile in der Finanzbranche, aber auch mitten in der Gesellschaft angekommen und keine Randerscheinung mehr von „Ökofreaks“. Verweisen möchte ich hier noch einmal auf den Artikel aus dem letzten FiNet E-Worker zur Generation S(ustainability). Mitglieder dieser Bewegung definieren sich nicht über den Geburtsjahrgang wie bei der Generation Y, sondern darüber, dass sie versuchen, negative externe Effekte ihres Konsums auf die Umwelt und die Gesellschaft zu minimieren. Diese Generation wächst unaufhaltsam und übernimmt auf verschiedenen Ebenen Verantwortung, ob in der Politik, der Gesellschaft oder in Unternehmen. Die Generation S hat auch eine andere Einstellung hinsichtlich der Finanzanlagen – oft konträr zu der ihrer Eltern. Und hier ergeben sich aus unserer Sicht enorme Chancen mit speziell ausgerichteten Lösungen.

SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS



Dies zeigte sich auch auf einer Veranstaltung an der Uni Köln, an der Jennifer Brockerhoff, die als gebundener Agent unter der Haftung der FiNet Asset Management AG agiert, teilnahm. Am 25. April 2018 war die Wirtschaftswissenschaftlerin Kate Raworth anlässlich ihres Buches „Donut-Ökonomie“ zu einem Workshop eingeladen worden. Jennifer Brockerhoff war sehr positiv überrascht, wie sehr sich die 40 anwesenden jungen Studenten für nachhaltige Lebensweisen interessieren und bereits engagieren. Denn Veränderung fängt immer bei jedem Einzelnen an. „Wir alle gehören zur sogenannten Generation S – welche sich altersunabhängig für die Einhaltung und Umsetzung der ESG-Kriterien einsetzt“, so das Fazit von Frau Brockerhoff.

Was führt zu diesem Wandel? Die **Klimaerwärmung**, der **VW-Abgasskandal** in 2015, das **Deepwater Horizon Unglück** im April 2010 im Golf von Mexiko oder die **Reaktorkatastrophe in Fukushima** am 11. März 2011 und der anschließende Ausstieg Deutschlands aus der Atomenergie – alle diese Ereignisse haben zu einem Umdenken geführt. Selbst ein Ausstieg Deutschlands aus der Kohleverstromung durch Braunkohle ist aktuell ein heiß diskutiertes Thema, wenn es um die Erreichung der Klimaziele geht.

Inzwischen kann man von einem Paradigmenwechsel sprechen. Wir befinden uns in einer Transformation weg vom parasitären hin zu einem symbiotischen bzw. nachhaltigen „grünen“ Wach-

tum. Fachleute sprechen bereits von einem **sechsten, „grünen“ Kondratieffzyklus**. Wir ständen damit am Beginn eines 40 bis 60 Jahre dauernden Zyklus. Der 6. Zyklus würde sich die Errungenschaften des 5. IT-Zyklus zunutze machen und eine neue „**Green Tech Ära**“ entstehen lassen.

Denn unter den veränderten Voraussetzungen von Globalisierung, demographischer Entwicklung, Klimawandel, knappen Ressourcen sowie einem immer stärkeren Umwelt- und Verantwortungsbewusstsein der Konsumenten wird Wachstum aus einer neuen Mischung von Ökonomie und Ökologie generiert. Klassische Industriezweige und Geschäftsmodelle werden durch neue, nachhaltige ersetzt, also disruptiert. Diese Entwicklung gab es schon mehrere Male in der „modernen“ 200-jährigen Wirtschaftsgeschichte. Nicht nur der bereits erwähnte Russe Nikolai Kondratieff hat dies beschrieben, auch der österreichische Wissenschaftler Schumpeter, der von der Kraft der schöpferischen Zerstörung spricht.

Davon möchten wir für unsere Kunden profitieren. Wir investieren bewusst in aktive Fonds, die z. B. die Klimaerwärmung reduzieren. Wir gehen aber weiter: Wir wollen einen positiven Impact auf die Umwelt sowie die Gesellschaft im Ganzen erzielen. Immer mehr Produkte orientieren sich hier an den 17 SDGs, den Sustainable Development Goals der Vereinten Nationen. Nicht nur deswegen fallen ETFs, also passive Instrumente, aus dem Anlageuniversum heraus. Auch wenn ETFs günstig sind,

1. https://de.wikipedia.org/wiki/Generation_Y

gibt es bis jetzt nur ganz wenige Produkte, die für unseren Ansatz infrage kommen. Wir sind der festen Überzeugung, dass eine detaillierte, fundamentale Unternehmensanalyse, die über die klassischen Kennzahlen hinausgeht, einen Mehrwert liefert und die höheren Kosten rechtfertigt. Die Einbeziehung von Nachhaltigkeitsresearch führt nicht nur langfristig zu einer Überrendite, sondern ist aktives Risikomanagement. Unternehmen wie BP oder Volkswagen haben viele ESG-Kriterien nicht erfüllt und waren in vielen Fonds nicht enthalten.

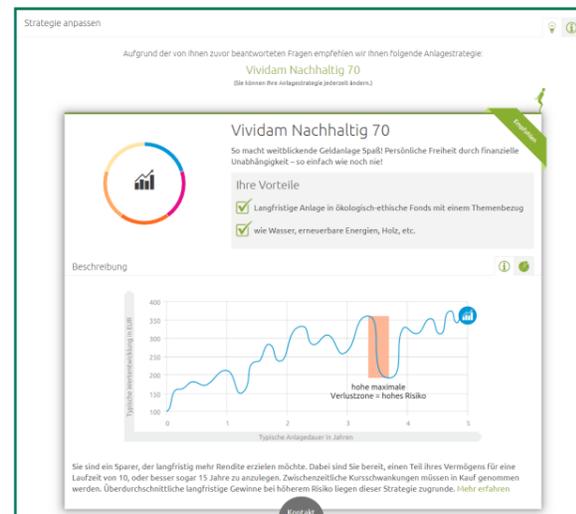
Unsere Lösung - vividam

vividam bietet eine einzigartige Verbindung aus Digitalisierung und Nachhaltigkeit. Wir bieten Ihnen drei Strategien, abgestimmt auf das Risikoprofil des Kunden. Zwei Strategien – mit einer Aktienquote von 50 % und 70 % – sind bereits im Einsatz. Die dritte – mit einer Aktienquote von 30 % – wird neu eingeführt. Die Ursprungsstrategie mit 50 % Aktienquote gibt es bereits seit Anfang 2016 und kann somit 2 ¼ Jahre Echtperformance aufweisen. Die Strategie haben wir auch im November 2017 von der Ratingagentur yourSRI durchleuchten lassen und die Note (A) erhalten.

Neu ist der Prozess der Zuführung – neudeutsch Onboarding. Der Kunde füllt keinen Papiervertrag mehr aus und unterschreibt diesen. Der Prozess ist zu 100 % digital. Jeder Berater erhält einen individuellen Link, den er auf seiner Homepage integrieren oder dem Kunden per E-Mail zukommen lassen kann. Der Kunde folgt dem Link und gelangt zum „Robo“. So ist es möglich, ab einmalig 2.500 Euro und mit einem 50-Euro-Sparplan zu beginnen.

Dort wird der Kunde anhand von sieben intuitiven Fragen zur passenden Strategie geleitet. Dabei erkennt der Kunde, visuell durch den Sprungturm symbolisiert, in welchem Risikoprofil er sich befindet.

Nach den ersten vier Fragen wird eine der drei Strategien vorgeschlagen.



Des Weiteren vergleicht der Robo die Angaben des Kunden mit einer Datenbank im Hintergrund und schlägt auf Basis ähnlicher Profile Sparraten etc. vor. Erst zum Schluss des Prozesses muss/kann der Kunde sich registrieren. Die weiteren Angaben zu Erfahrungen und Kenntnissen, finanziellen Verhältnissen etc., die für eine Vermögensverwaltung erforderlich sind, werden im Kundenbereich ausgefüllt.

Zum Schluss legitimiert sich der Kunde über IDnow, einen Dienstleister im Bereich digitale Identifizierung und Online-Vertragsabschluss für Finanzinstitute. IDnow signiert abschließend den Vertrag und leitet die Vertragsbestandteile an die einzelnen Beteiligten. Die depotführende Stelle ebase erhält den Depotöffnungsantrag und die FiNet Asset Management AG den Vermögensverwaltungsvertrag. Der Berater wird ebenfalls informiert und erhält nach Einzug und Anlage des Geldes später quartalsweise seine anteilige VV-Gebühr in Höhe von 0,50 % p.a. von der FiNet Asset Management AG vergütet. Die VV-Gebühr ist eine All-in-Gebühr und beträgt 0,09 % pro Monat zzgl.

MwSt. (1,08 % p.a.). Die Kundenkommunikation inkl. Reporting läuft später ausschließlich über das Online-Postfach. Auch wird es einen Blog geben, um die Kunden fortlaufend zu informieren.

Der Zeitplan

Wir starten mit einer „Friends & Family“ Testphase im 2. Quartal. Der offizielle Start wird im 3. Quartal 2018 sein. Wenn Sie über den aktuellen Stand informiert werden möchten, treten Sie einfach mit uns in Kontakt. Wir freuen uns auf Ihr Interesse.

Frank Huttel
 FiNet Asset Management AG
 Leiter Portfoliomanagement
 frank.huttel@finet-am.de
 06421-1683 513

