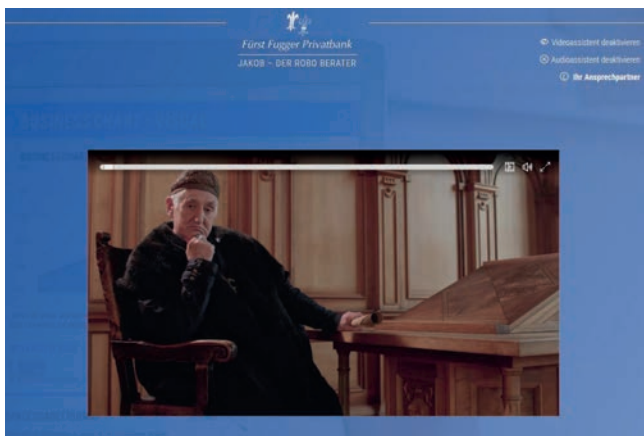


## Robo-Berater Jakob

# JAKOB UND DIE TIPPGEBER

Der Nutzen eines Robo-Beraters für einen Vermögensverwalter.  
Fürst Fugger Privatbank Aktiengesellschaft und SOBACO Betax AG



**R**obo-Advisor gibt es immer mehr. Meist bieten sie Depots aus ETFs an und passen deren Gewichtungen an. Die künstliche Intelligenz hinter einem Robo-Advisor ist insgesamt noch überschaubar, die Algorithmen tun sich oft schwer. Aktive Vermögensverwalter können das mindestens genauso gut.

Warum also sollten sich Vermögensverwalter mit dem Thema Robo befassen? Weil es demnächst alle tun? Ja auch, jeder sollte eine Einordnung für sich treffen. Für den eigenen Vertrieb? Na ja – einen Robo ins digitale Schaufenster gestellt, gehofft und gewartet, das haben schon viele Anbieter in der Branche getan; meist mit überschaubarem Erfolg.

Aber: Kann der Robo Geschäft mitnehmen, das einem sonst entgeht?

Die Fürst Fugger Privatbank und der IT-Dienstleister SOBACO Betax sind dafür einen anderen Weg gegangen: Ihr Robo-Berater Jakob konzentriert sich auf das Beraten. Im Einsatz sind die aktiv gemanagten (Dach-)Fonds der Fürst Fugger Privatbank.

Gebaut ist der Robo-Berater für das eigene Geschäft der Privatbank und ihres Beraternetzwerkes, aber auch zum Einsatz für Vermögensverwalter-Kollegen. Aus der Konzeption entstehen mehrere Vorteile für Vermögensverwalter:

- Die Fonds konkurrieren nicht mit dem eigenen Kernprodukt der Vermögensverwaltung. Das wäre bei einer ETF-Allokation anders.
- Die Fonds sind bewusst nicht als Billigprodukte gestaltet. So vermeidet man Preisdruck im eigenen Kerngeschäft.

- Der Robo-Berater kann die Angebotspalette nach unten abrunden, im Familienverbund oder als Einstieg für die Erben- und Enkelgeneration oder zur Anbindung junger Kunden.
- Anlagen mit Track Record erzeugen Sicherheitsgefühl. Einer der Gründe für den Misserfolg anderer Anbieter ist, von den Interessenten zu erwarten, die Katze im Sack zu kaufen.
- Das Agio ist rabattierbar – übrigens als preispolitische Entscheidung des jeweiligen Partners, der Jakob einsetzen will.

Der Robo-Berater der Fürst Fugger Privatbank unterscheidet sich auch in seiner Anmutung stark von den marktüblichen synthetischen Konstrukten. Ein Mensch hilft dem Interessenten bei seinem Weg durch die Robo-Beratung: Jakob. Als Robo-Berater – beinahe zum Anfassen. Von seinem „Arbeitsplatz“ in der holzgetäfelten Schreibstube in Augsburg aus führt er durch die Beratung. Wer es eilig hat, kann Jakobs Erklärungen auch deaktivieren und sich mit ein paar Klicks zur passenden Anlage vorarbeiten, bis er die Unterlagen auf seinem Smartphone oder Tablet unterschreiben kann. SOBACO Betax hat sich dazu einen Weg einfallen lassen, damit niemand erst eine App herunterladen muss: Der Unterschriftsvorgang kommt per SMS als Link zum Kunden. Das Unterlagenpaket schickt SOBACO Betax danach per verschlüsselter Mail zu.

Ein modernes responsives Technikdesign kontrastiert wirkungsvoll mit dem Traditionalismus, den Jakob ausstrahlt.



Wenn Jakobs Erläuterungen nicht ausreichen, genügt ein Knopfdruck, um eine zusätzliche Beratung anzufordern. Hier können Partner wählen, ob Rückfragen zu ihnen kommen sollen, oder zu einer Tochter der Bank. Diese Kundenbetreuungsplattform wird bereits während des Onboardings als künftige Ansprechpartnerin mitgeteilt. Dadurch fühlt sich ein potenzieller Kunde auch nach seinem Online-Kauf nicht alleingelassen und weiß, wer ihm zur Seite steht.

Wie kann man Jakob kennenlernen? Das ist gar nicht so einfach. Jakob ist kein für Endkunden offener B2C-Robo, sondern gezielt für das B2B2C-Geschäft konzipiert. Partner der Fürst Fugger Privatbank geben Interessenten Karten oder Links mit individuellen Zugangscodes zu Jakob. Dieses Verfahren gewährleistet, dass ein Interessent, den ein Vermögensverwalter zu Jakob routen will, nicht am Berater vorbei direkt zur Bank gehen kann. Darüber wird übrigens auch die Honorierung sichergestellt.

Der Robo-Berater Jakob gibt Vermögensverwaltern damit zwei Einsatzchancen:

1. Die Fürst Fugger Privatbank lädt alle Vermögensverwalter-Kollegen ein, Jakob zu testen und ihn für das eigene Retailgeschäft zur Abrundung einzusetzen.
2. SOBACO Betax adaptiert den Robo-Berater natürlich auch zu einem individuellen Robo für das jeweilige Vermögensverwaltungsgeschäft.

Die Herausforderung der SOBACO Betax bestand darin, all diese Geschäftsvorfälle in einer Anwendung so abzubilden, dass sich der Endkunde darin nicht verliert und somit die Abbruchquote niedrig gehalten werden kann.

Dieser, etwas andere Robo ist eine Ergänzung zu dem Produktportfolio rund um MyWebDepot™. Mit den mittlerweile

70 Schnittstellen zu KAG'n, Fondsplattformen, Direkt- und Privatbanken in Deutschland, Österreich und der Schweiz deckt die SOBACO Betax einen großen Anteil der depotführenden Stellen ab. Die täglich aktualisierten Kundendaten werden in die Depotverwaltungs- und Portfoliomanagement Software MyWebDepot™ eingespielt. Neben den für das tägliche Geschäft notwendigen Verwaltungsmodulen wie bspw.:

- Konsolidierte Depotübersichten
- Berichtswesen
- Bestands- und Produktauswertungen (Management Informationssystem)
- Asset Allocation Tool
- Limitüberwachung
- Honorar bzw. Gebührenabrechnung
- Formularcenter

steht dem Anwender ein Onboardingtool mit einem MiFID-II-konformen Beratungsmodul zur Verfügung. Alle für die Depot- und Kontoeröffnung notwendigen Formulare ausgewählter Depotbanken werden vollständig gefüllt, entweder klassisch in Papierform oder mittels elektronischer Signatur unterschrieben. Die notwendigen Zusatzformulare wie bspw. der VV-Vertrag können ebenfalls integriert und automatisch ausgefüllt werden. Für jeden interessierten Kunden gibt es ein eigenes KundenMyWebDepot im look&feel des Vermögensverwalters.

## KONTAKT

SOBACO Betax AG  
Herr Jörg Richard  
Amberger Strasse 136  
93057 Regensburg  
info@sobaco-betax.com  
www.sobaco-betax.com

Herr Stefan Weiß  
Fürst Fugger Privatbank Aktiengesellschaft  
Maximilianstraße 38  
86150 Augsburg  
info@fuggerbank.de  
www.fuggerbank.de

