

Digitaler Wealth-Manager startet

ABN Amro kombiniert Robo-Advise und Beratung – 179 Euro Provision pro Monat

Börsen-Zeitung, 5.12.2017
bn Frankfurt – ABN Amro startet bundesweit unter dem Namen „Prospery“ ein digitales Vermögensverwaltungsangebot, das Elemente eines Robo-Advisors mit persönlicher Beratung kombinieren soll. Mit dieser Ausrichtung siedelt die niederländische Bank ihre neue Wealth-Management-Plattform zwischen dem Private Banking der konzerneigenen Bethmann Bank und Robo-Advisor-Angeboten, wie sie Comdirect unter der Marke „Cominvest“ oder ING-DiBa in Zusammenarbeit Scalable Capital zuletzt lanciert haben, an.

Digitale Angebote für Vermögensverwaltungskunden liegen im Trend. So kommt ABN Amro mit „Prospery“, deren Markteinführung bereits für November geplant war, wegen technischer Probleme indes zunächst verschoben wurde, nur mehr um wenige Wochen der Commerzbank zuvor. Die will nach Einführung der EU-Finanzmarktrichtlinie Mifid II Anfang kommenden Jahres zusätzlich zu „Cominvest“ ebenfalls ein digitales Assetmanagement-Angebot mit Beratungskomponente lancieren (vgl. BZ vom 22. August). Während die Mindestanlagesumme

im Falle der Commerzbank bei bis zu 10 000 Euro liegen dürfte, legt Prospery die Latte bei 100 000 Euro auf. Für Kunden mit geringeren Vermögen dürfte sich die Nutzung des kompletten Angebots kaum lohnen, wie Prospery-Chef Dirk-Jan Schuiten der Börsen-Zeitung erläutert. Zwar stellt die 100-prozentige ABN-Amro-Tochter Funktionen für die Vermögens- und Lebensplanung auf ihrer Website kostenlos zur Verfügung – sie will sich als Plattform etablieren, die Nutzern einen Überblick über ihre gesamten Finanzen verschafft. Wer aber die Video-Beratung durch einen von zunächst drei „Coaches“ wählt, zahlt den festen Betrag von 179 Euro monatlich. Dafür soll er auch unbegrenzt mit „Coaches“ chatten dürfen.

In diesem Flat-Fee-Modell in Verbindung mit Robo-Advise sieht Schuiten das Alleinstellungsmerkmal von Prospery, schließlich erheben andere Vermögensverwalter volumenabhängige Provisionssätze: „Auf Grund der vom Volumen unabhängigen Flat Fee hat der Berater keinen Anreiz, dem Kunden ein Produkt zu verkaufen, um damit das Volumen zu erhöhen“, wirbt er.

In der Vermögensverwaltung will

sich Prospery 100 verschiedener Cluster bedienen, denen sie Kunden je nach ihrer Situation zuordnet. Dabei positioniert sich das Unternehmen als Verfechter des aktiven Assetmanagements. Diese Aufgabe sollen externe Manager über Spezialmandate wahrnehmen, bei deren Vergabe sich Prospery Kostenvorteile kraft Nachfragemacht ausrechnet. Die Mutter ABN Amro lässt bereits rund 30 Mrd. Euro extern verwalten: „Wir können aktives Management fast zu den Kosten eines passiven Managements anbieten“, verspricht Schuiten. Kunden sollten zum Monatsbeitrag gleichwohl 20 bis 75 Basispunkte jährlich an Fondskosten addieren.

Zunächst führt ABN Amro Prospery nur bundesweit ein, da man Deutschland einen großen Markt und zugleich eine Affinität zum Direct Banking bescheinigt. Eine internationale Expansion sei durchaus möglich, sagt Schuiten: „Wir sind ambitioniert und wollen ein wichtiger Spieler im Markt werden.“ Was Prospery an verwalteten Mitteln anstrebt und welche Summe das Mutterhaus in den Marktstart investiert, beziffert er auf Anfrage nicht.