

FUNDVIEW

Robo-Advisor Investify passt Business-Modell zum Digitalisierungs-Enabler für Banken und Vermögensverwalter an

Das Unternehmen Investify hat sich von einem Robo-Advisor im B2C-Bereich zu einem B2B- und Tech-Anbieter für die Finanzbranche gewandelt. Über die Gründe sprechen Harald Brock, Geschäftsführer von Investify, und Patrick Maurenbrecher, geschäftsführender Partner des Kontora Family Office. Kontora ist als Investor bei Investify im Verwaltungsrat.

Tim Habicht · 05.05.2020



Das Unternehmen Investify mit seinen Standorten in Köln und Luxemburg ist vielen vermutlich als Robo-Advisor bekannt und geläufig. Das hat sich inzwischen allerdings etwas geändert und Investify hat seine Business-Strategie neu ausgerichtet: Vom Robo-Advisor im B2C-Bereich zu einem B2B-Anbieter. Nach der Umstrukturierung des Unternehmens tritt Investify als Digitalisierungs-Enabler für Banken und Vermögensverwalter auf.

FUNDVIEW

Nichtsdestotrotz bietet Investify weiter seine Robo-Dienstleistung in vollem Umfang an. Über die Gründe dieses Wandels sprechen Harald Brock, Geschäftsführer bei Investify, und Patrick Maurenbrecher, geschäftsführender Partner beim Hamburger Family Office Kontora, das als Investor bei investify im Verwaltungsrat sitzt, mit **Fundview**.

„Der Digitalisierungsbedarf innerhalb der Finanzbranche ist sehr groß. Deswegen haben wir als Investor bei Investify im Verwaltungsrat und im Austausch mit dem Investify-Management die Strategie unterstützt, Investify von einem Robo-Advisor im B2C-Bereich zu einem B2B-Anbieter zu entwickeln. Investify tritt damit als Digitalisierungs-Enabler für Banken und Vermögensverwalter auf“, sagt Maurenbrecher und Brock fügt hinzu: „Wir sehen uns inzwischen als Tech-Anbieter für die Finanzbranche und steuern hier auch unsere Erfahrung im regulatorischen Bereich für unsere Kunden bei – beide Aspekte werden in der gesamten Branche immer bedeutender.“

Die regulatorische Last in der Finanzindustrie sei inzwischen sehr groß. Diese Last möchte Investify seinen Kunden und Partnern durch Digitalisierung und Outsourcing nehmen und entsprechende Lösungen für die regulatorischen Herausforderungen liefern. „Derartige Effizienzpotenziale wurden bisher bei vielen Anbietern noch nicht genutzt. Insgesamt kann man sagen, dass Plattformen wie Investify TECH immer wichtiger für Banken, Vermögensverwalter und Versicherungen werden“, sagt Brock. Inzwischen sei es nicht nur nice-to-have ein digitales Angebot als Vermögensverwalter oder Bank anbieten zu können, sondern zwingende Bedingung, seine Dienstleistung überhaupt erbringen zu dürfen. „In der Corona-Krise ist dies nun auch den bisherigen Tech-Verweigerern klar geworden“, so Maurenbrecher.

FUNDVIEW

Digitale Umsetzung einer klassischen Vermögensverwaltung in wenigen Wochen

Investify bietet ein modulares Konzept für unterschiedliche Kundengruppen an. Zum einen ist eine Lizenz zur Finanzportfolioverwaltung vorhanden, die die Kunden nutzen können. Hierdurch können regulierte Tätigkeiten beziehungsweise Pflichten übernommen oder auch Partner ohne Lizenz in die Lage versetzt werden, ins Investmentgeschäft einzusteigen. Bei immer weiter steigenden Personalkosten sei die Möglichkeit die Regulatorik deutlich abzumildern ein echtes Pfund. Weiterhin hat das Unternehmen ein White-Label-Angebot für potenzielle B2B-Kunden.

„Unser Fokus liegt auf digitalen Vermögensverwaltungen, Robo-Advisorn, Anlageberatungstrecken und Execution-Only-Lösungen. Mit unserer Plattform sind wir im Stande alle Varianten miteinander zu kombinieren – aus meiner Sicht liegt in der smarten Kombination der Varianten der Weg in die Zukunft“, sagt Brock. Die unterschiedlichen Varianten werden in Zukunft immer enger zusammenwachsen und flexibler bei Kunden eingesetzt werden. Brock erklärt: „Für unsere B2B-Partner bedeutet das, dass sie mit Investify TECH einen Ansprechpartner haben, der das gesamte Investmentgeschäft versteht und ganzheitlich digital abbilden kann. Unsere B2B-Partner profitieren also in unterschiedlichen Dimensionen von Plattform- und Netzwerk-Effekten. Nicht zuletzt sind Plattformlösungen deutlich günstiger und auch schneller auf dem Markt als Eigenentwicklungen.“

An den Investify-Standorten in Köln und Luxemburg sind insgesamt 23 Mitarbeiter tätig, zusätzlich sind fünf bis zehn Entwickler und Programmierer in Bukarest für Investify tätig, die schnell und effektiv größere Projekte gemeinsam mit den eigenen Entwicklern umsetzen können. Eine klassische Vermögensverwaltung digital umzusetzen und zu implementieren dauert bei Investify nur wenige Wochen. „Hieran erkennt man wie ausgereift unsere Plattform ist“, so Brock.