

ebase Pressemitteilung

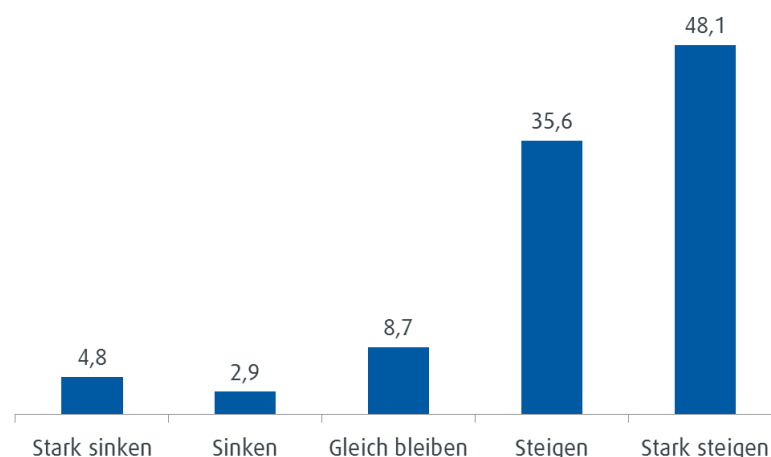
27. März 2019

ebase Vermittler-Fokus-Umfrage: Finanzprofis rechnen mit wachsender Bedeutung von Robo-Advisor-Angeboten

Umfrage unter Vertriebspartnern der European Bank for Financial Services GmbH (ebase®) zeigt positive Einschätzung zur Zukunft von Robo-Advisor-Angeboten – knapp 85% gehen davon aus, dass diese zukünftig an Bedeutung gewinnen.

Aschheim, 27. März 2019. Die aktuellen Ergebnisse einer von der European Bank for Financial Services GmbH (ebase®) durchgeführten Umfrage unter 104 Finanzprofis zeigen, dass unter den Vertriebspartnern der B2B-Direktbank von einer zukünftig weiter wachsenden Bedeutung des Robo-Advisor-Geschäfts ausgegangen wird, wie Rudolf Geyer, Sprecher der Geschäftsführung von ebase, anmerkt. „Die Ergebnisse der Umfrage belegen, dass das Wachstum der Robo Advisor noch längst nicht an seinem Ende angekommen ist, vielmehr ist von einer zukünftig steigenden Bedeutung auszugehen“, so Geyer weiter.

„Vermittler-Fokus-Umfrage“: Die Bedeutung von Robo-Advisor-Angeboten wird in den nächsten 3 Jahren ...



Grafik 1: Einschätzungen von 104 Vermittlern auf die Frage „Wie wird sich die Bedeutung von Robo-Advisor-Angeboten in den nächsten 3 Jahren entwickeln?“ Quelle: Eigene Erhebungen der ebase, März 2019

Knapp 85% der Befragten gehen davon aus, dass die Bedeutung von Robo-Advisor-Angeboten in den nächsten drei Jahren steigen oder sogar stark steigen wird. Deutlich weniger als jeder Zehnte geht von einer sinkenden Relevanz aus. „Die Einschätzung der Finanzprofis deckt sich mit den Ergebnissen unserer kürzlich durchgeführten repräsentativen Befragung von Privatkunden. Auch wenn der Begriff Robo Advisor hier noch

vergleichsweise wenig bekannt war, sind die Endkunden doch grundsätzlich offen für entsprechende Angebote. Im Zuge der wachsenden Bekanntheit und Etablierung ist daher auch von einem weiteren Wachstum auszugehen“, bemerkt Geyer. „Für die Vermittler stellt sich dabei die Frage, wie sie zukünftig mit dem Thema Robo Advice umgehen und es gegebenenfalls in ihr Angebot integrieren wollen.“

Mit dem seit 2014 am Markt aktiven eigenen Robo Advisor fintego bietet ebase beispielsweise unterschiedliche Optionen, um ohne großen Aufwand ein etabliertes Produkt anbieten zu können. Zudem besteht die Möglichkeit ein eigenes Angebot im Rahmen einer White-Label-Lösung aufzusetzen, was bereits ein ebase Kunde getan an. „Je nach Ziel und vorhandener Lizenz gibt es eine Reihe unterschiedlicher Optionen, um seinen Kunden Zugang zu einem Robo-Advisor-Angebot zu gewähren. Durch unsere Erfahrung und Möglichkeiten sind wir hier sehr breit aufgestellt, um die unterschiedlichen Bedarfe gut zu bedienen“, ergänzt Geyer.

„Vermittler-Fokus-Umfrage“

Die „Vermittler-Fokus-Umfrage“ ist eine online-basierte Umfrage unter den Vertriebspartnern der B2B-Direktbank ebase, wie beispielsweise IFAs, und spiegelt deren Einschätzung wider.

Über ebase

Die European Bank for Financial Services GmbH (ebase®) bietet neben umfassenden Dienstleistungen im Depotgeschäft u.a. auch die Finanzportfolioverwaltung sowie das Einlagengeschäft an. Als eine der führenden B2B-Direktbanken in Deutschland verwaltet ebase ein Kundenvermögen von rund 33 Mrd. Euro. Finanzvertriebe, Versicherungen, Banken, Vermögensverwalter und andere Unternehmen nutzen für ihre Kunden die mandantenfähigen Lösungen von ebase für die Depot- und Kontoführung. Seit Januar 2014 ist ebase mit der digitalen Vermögensverwaltung fintego am Markt.

Hinweis für die Redaktionen:

Alle Pressemitteilungen finden Sie auf unserer Homepage unter <http://www.ebase.com/presse>.

Sofern Sie keine Informationen mehr erhalten möchten, teilen Sie uns dies bitte unter presse@ebase.com mit.

Ansprechpartner für diese Pressemitteilung:

European Bank for Financial Services GmbH (ebase ®),

Bahnhofstraße 20, 85609 Aschheim

Dr. Matthias Krautbauer, Telefon +49 (0) 89 454 60 220, E-Mail presse@ebase.com

GFD Finanzkommunikation

Joachim Althof, Telefon +49 (0) 89 2189 7087, E-Mail: althof@gfd-finanzkommunikation.de