

tt.com

"tt.com" gefunden am 01.12.2017 13:30 Uhr

Online-Vermögensverwaltung Savity will Kunden echten Mehrwert bieten

Wien (APA) - Einen echten Mehrwert für kleine Anleger von der Straße aber auch Besserverdienende versprechen die Gründer der neuen Online-Vermögensverwaltung Savity. Der digitale Geldanlageservice will dabei durch einen transparenten und kostengünstigen Zugang zu professionellen Anlagestrategien punkten. Der Mindestanlagebetrag beträgt 10.000 Euro. Der Kunde zahlt 0,95 Prozent des Anlagebetrages pro Jahr.

„Bei uns gibt es eine ganz klare Kostenstruktur, da ist alles inkludiert“, sagte Wolfgang Jannach, Gründungsmitglied bei Savity bei einem Pressegespräch am Freitag in Wien. Depotgebühr und Transaktionskosten seien bereits inkludiert, es gebe keine Ausgabeaufschläge oder Provisionen. Hinzu kämen nur noch externe Produktkosten, die je nach Anlagestrategie zwischen 0,39 und 0,79 Prozent lägen.

Savity wird als rein digitale Plattform - als sogenannter Robo-Berater - von der Vermögensverwaltungsgesellschaft Advisory Invest GmbH angeboten, als Depotbank fungiert die Capital Bank der Grawe-Gruppe. „Wir wollen hochprofessionelle Vermögensverwaltung für privaten Anleger verfügbar machen“, so Gerhard Hennebichler, Hälfteigentümer und Mitgeschäftsführer von Advisory Invest.

„Geldanlagen sind grundsätzlich notwendig“, sagte Savity-Mitgründer Dietmar Bahr. Jedoch sollten gerade Sparer in Österreich und Deutschland mit ihren unwahrscheinlich hohen Sparguthaben lernen, in Optionen zu denken. „Es geht nicht um ein entweder/oder, sondern um eine Beimischung von Anlageprodukten vor allem im langfristigen Bereich, um auch langfristig vom Wirtschaftswachstum profitieren zu können. Dafür ist SavitSavity eine vernünftige Alternative“, so Bahr.

Die Veranlagung der Kundengelder erfolgt rein computergestützt und so breit wie möglich, wobei primär über passive gemanagte Indexfonds, sogenannte ETF's (Exchange Traded Funds) investiert wird. „Wir gehen nicht in Einzelaktien“, sagte Karin Kisling, Portfolio-Managerin von Savity. Insgesamt 40 Anlagekategorien hat Kisling definiert, wobei sie zwischen effizienten und ineffizienten Märkten unterscheidet. In effiziente Märkte wie dem US-Aktienmarkt werde mittels ETF's investiert, in ineffiziente über aktiv gemanagte UCITS-Fonds, da diese dort besser abschneiden würden.

Bevor der individuelle Veranlagungsprozess beginnen kann, durchlaufen die Kunden einen Online-Beratungsprozess mit rund 20 Fragen. Anhand des daraus gewonnenen Kundenprofils ermittelt der Savity-Algorithmus das Risikoprofil, die Werthaltung und die Portfoliozusammensetzung. Die Umsetzung erfolgt dann über ein Computerprogramm am Wertpapierdepot der Capital Bank. Das Risikoprofil wird einmal jährlich überprüft und gegebenenfalls erneuert. Die aktuelle Zusammensetzung des Portfolios kann jederzeit am Depotkonto eingesehen werden.

Die Kommunikation zwischen dem Kunden und Savity erfolgt grundsätzlich nur digital. „Wenn es hart auf hart geht, bekommt der Kunde auch eine qualifiziert Beratung“, so Kisling. „Der Kunde muss immer gut schlafen können“, das sei das Wichtigste. Steuerliche Beratung gebe es aber grundsätzlich keine. Sollte das Konzept in Österreich erfolgreich sein, sei eine Expansion nach Deutschland geplant, so Bahr.