

ROADSHOW 46

SAVITY

„Der Kunde muss immer gut schlafen können“

Redaktion

redaktion@boerse-express.com

Karin Kisling und Wolfgang Jannach möchten mit Savity auch Privatanlegern die Möglichkeiten großer institutioneller Investoren in der Geldanlage bieten. Und das zu 0,95 Prozent, All-In.

Warum zahlt der 'normale' Privatkunde in der Regel höhere Spesen als institutionelle bzw. superreiche Anleger - und das dann auch noch für ein Weniger an Service bzw. Leistung? Das zu beheben, hat sich eine der Finanzinnovationen des Jahres 2017 auf die Fahnen gehetzt: Savity.

Die Online-Vermögensverwaltung aus Österreich bietet Privatkunden erstmals einen transparenten und kostengünstigen digitalen Geldanlage-Service mit direktem Zugang zu hochprofessionellen Anlagestrategien, die bisher ausschließlich institutionellen Investoren und superreichen Anlegern vorbehalten waren. Hinter Savity steht die konzessionierte heimische Wertpapierfirma Advisory Invest, die bislang vor allem institutionelle Kunden betreute.

Und wie schafft es nun Savity, Privatkunden Zugang zu institutionellen Strategien mit eben geringeren Kosten zu verschaffen? Durch den Einsatz moderner IT und effizienter Automatisierung. Dazu werden neben günstigen ETFs eben auch günstige institutionelle Strategien eingesetzt. Heraus kommt eine Gebühr von 0,95 Prozent des Anlagebetrags pro Jahr - All-In. Der Mindestanlagebetrag beträgt 10.000 Euro.

Und das Thema Sicherheit? Kunden eröffnen ein Depot bei der Partnerbank von Savity aus der Grawe-Bankengruppe (dort Sondervermögen) - der Capital Bank, und ein

auf sie gesperrtes Referenzkonto für z.B. Auszahlungen. Und der Anbieter von Savity ist als lizenziertes Wertpapierunternehmen Mitglied in der Anlegerentschädigung für Wertpapierfirmen.



ROADSHOW

Praxis ist nicht gleich Praxis. Portfolio-Managerin Karin Kisling kennt

es seit Jahren. Knallharte Vorgaben ihrer Kunden auf institutioneller Seite was deren Ertragserwartungen betrifft, bei gleichzeitiger Einhaltung von Risikobudgets sowie zu berücksichtigenden Werten wie z.B. Nachhaltigkeit in der Veranlagung - während dem Privatkunden mit eigentlich an



Karin Kisling, Wolfgang Jannach (Savity).

Foto: Börse Express / Draper

sich gleichen Bedürfnissen der Fonds als Standardlösung verkauft wird. Und eben dieser Kunde dann zumeist mit dieser Lösung 'allein gelassen wird' - sich verändernde Sicherheitsbedürfnisse oder Anlageziele werden in der Standardlösung nicht mehr umgesetzt: „Hier bedarf es laufenden Managements“, betont Kisling. Denn, „nur so kann man langfristig vernünftige Renditen erwirtschaften, wobei es faire Kosten dafür geben sollte. Denn die heutige Kostenlandschaft für Retailinvestoren finde ich wenig nachvollziehbar.“

Entsprechend durchläuft der Anleger zu Beginn den Savity-Algorithmus, der Themen wie Anlageziele, eigene Werte, Erfahrung, subjektives, aber auch objektives Sicherheitsbedürfnis abklärt, „denn manchmal gibt es einen Unterschied zwischen dem Risiko das ein Anleger eingehen möchte bzw. glaubt eingehen zu können, und dem, was er eingehen sollte bzw. kann“, sagt dazu Wolfgang Jannach, Savity-Gründungsmitglied und Kundenbetreuer.

Auf Basis dieses Profils erstellt Savity dann einen Portfoliovorschlag aus vorab für empfehlenswert gehaltenen Produkten, eben speziell aus dem Bereich institutioneller Strategien. Hier ließe sich auch der Typus Warren Buffet abbilden. Oder Private Equity-Strategien integrieren. Dieser Portfolio-Vorschlag wird auf 20 Jahre - ohne Einziehen von verzerrendem Risikomanagement - rückgerechnet: „Um dem Kunden das Risiko zu zeigen, wenn's wirklich einmal hart auf hart kommt“, sagt Kisling - in diese Zeit fallen die 2000er-Tech-Bubble, Lehman-Brothers ... Das Risikoprofil wird einmal jährlich überprüft und gegebenenfalls erneuert. Die aktuelle Zusammensetzung des Portfolios kann jederzeit am Depotkonto eingesehen werden.

Heißt in Summe: „Wir sind ein Technologieunternehmen, das digitale Vermögensverwaltung anbietet - und dies in Kombination mit Produktexperten“, sagt Jannach. „Wenn es hart auf hart geht, bekommt der Kunde auch eine qualifizierte Beratung“, sagt Kisling, denn „der Kunde muss immer gut schlafen können, das ist das Wichtigste.“

Zum Download, die [Präsentationsfolien](#)