



Die Digitalisierung ist tot! Lang lebe die Digitalisierung!

Digitalisierung im Vermögensmanagement

Kris Steinberg
Chief Growth Officer

FONDS professionell Kongress 2020, Mannheim



***It's no longer the big
beating the small, but the
fast beating the slow.***

Eric Pearson, CIO
International Hotel Group (IHG)

niiio
finance group

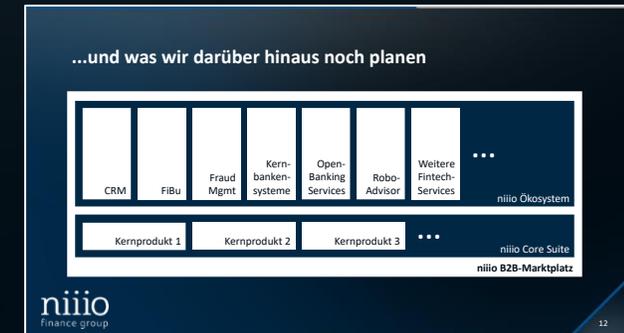
Unsere Ausblicke im letzten Jahr und was alles so geschah



Die Art des Konsums auch von Finanzprodukten wird vermehrt auf digitalem Wege verlangt



Nicht nur die Produkte, sondern auch die Wege in der Produktion sowie Auslieferung wurden durch die Digitalisierung stark verändert



Anforderungen in einer digitalisierten Welt ändern sich permanent, daher wird man diese nicht alleine meistern können

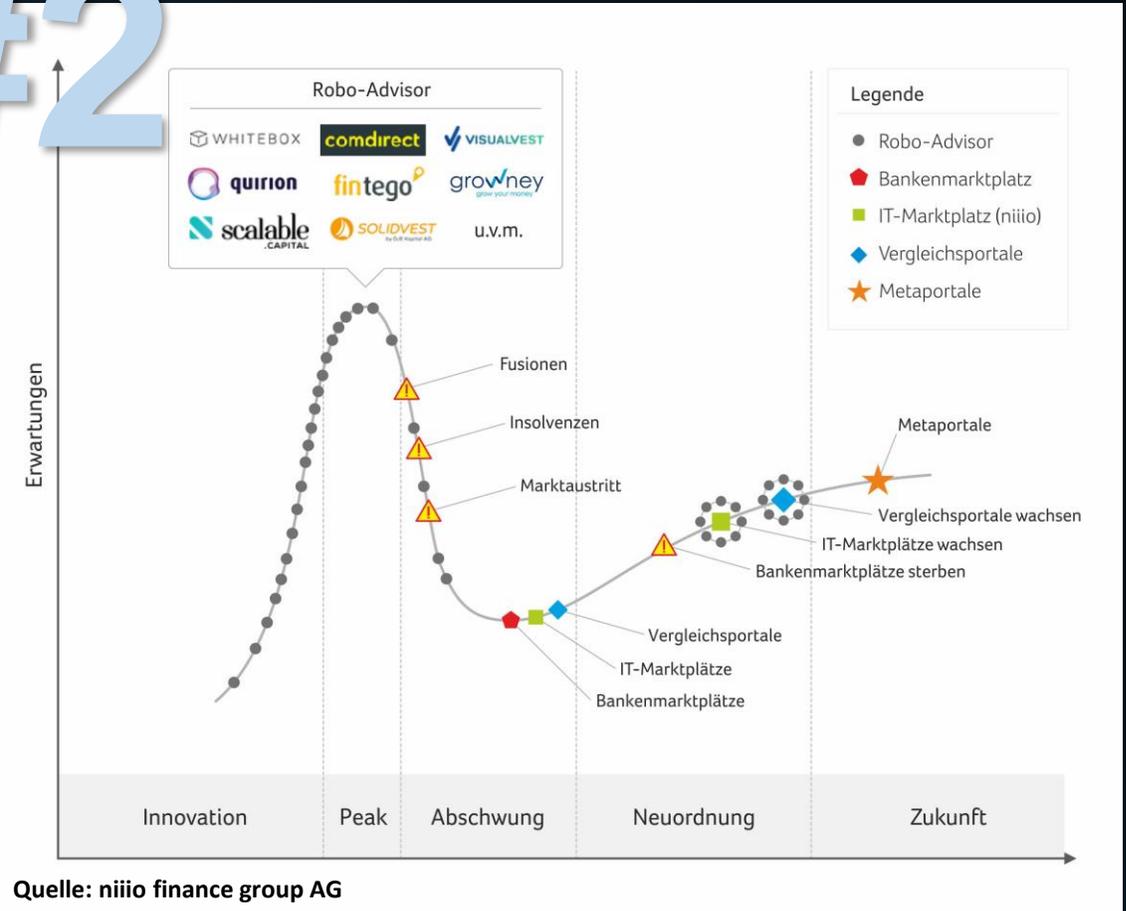
Wie wir die Digitalisierung in 2019 wahrgenommen haben

#1

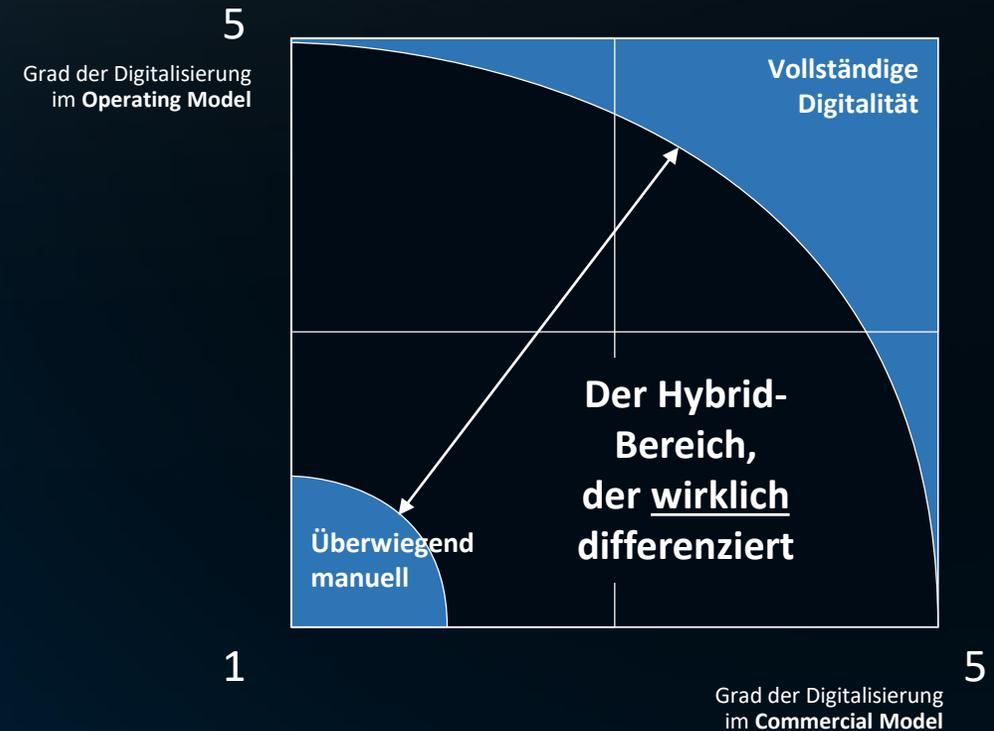
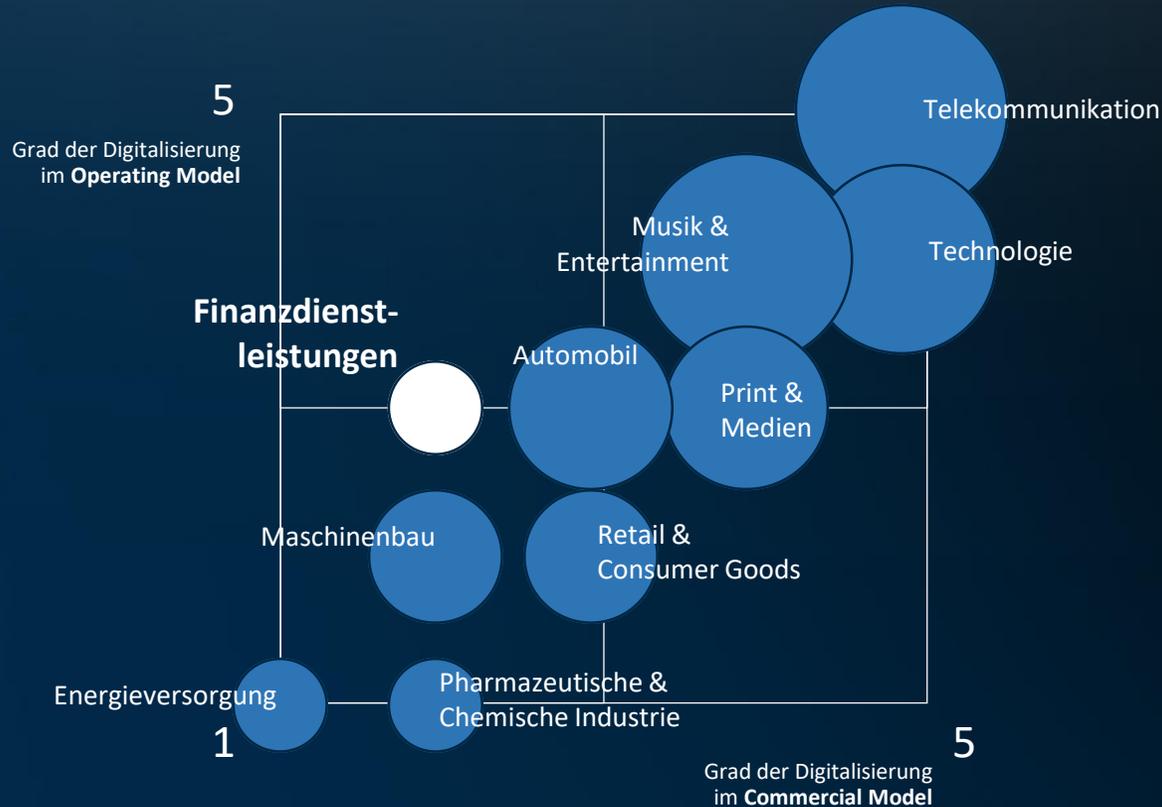


Wir haben viele Siege und noch viel mehr Scheitern zu sehen.

#2

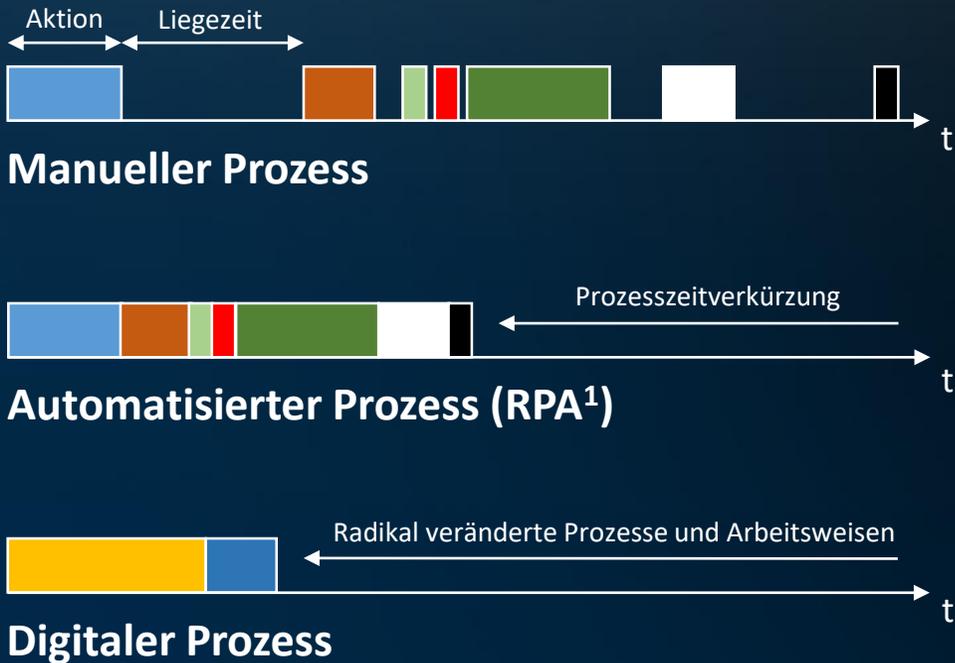


Ausblicke, wie weit Digitalisierung gehen kann und sollte



Quelle: Geschäftsmodelle im globalen, digitalen Wettbewerb, in: Digitale Transformation von Geschäftsmodellen – Grundlagen, Instrumente und Best Practices, Springer Gabler, 2017

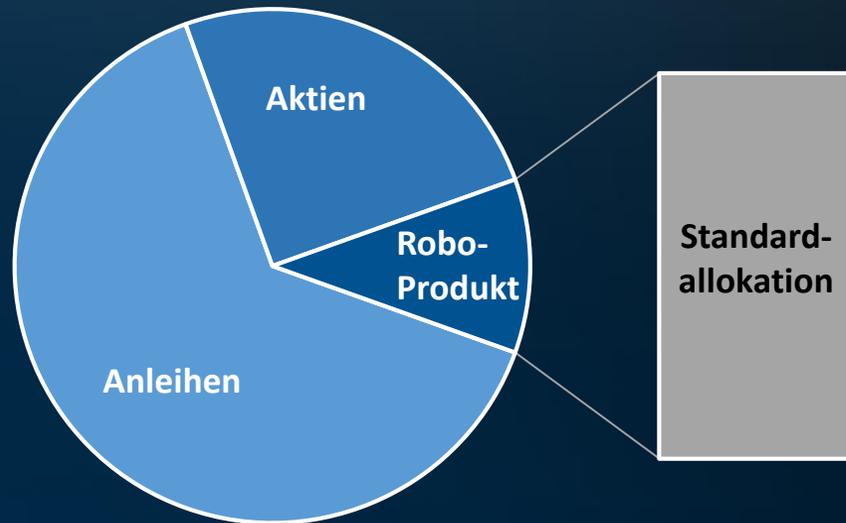
Neue, digitale Prozesse – Kunden und Regulierer lieben sie



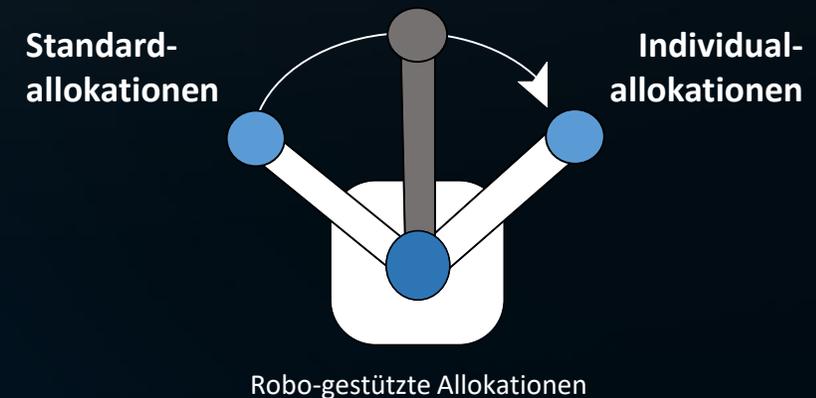
- Neukundengewinnung in der digitalen Zeit
- Steigerung des Bestandskundengeschäfts
- Stärkung bestehender Kundenbeziehungen
- “Augmentierung” des Finanzberaters
- Kennzahlenmessungen zur Vertriebssteuerung

¹RPA: Robotic Process Automation

...und wie Robo-Advisor besser vermarktet werden könnten



Robo-Advisor öfter mal als Finanzprodukte betrachten und diese auch im stationären Geschäft den eigenen Portfolien beimengen – das steigert zusätzlich das Robo-AuM.



Differenzierung durch “Mass Customization”, denn wer würde sich nicht über einen “Maßanzug in der Wertpapier-Allokation” freuen. Robo-Algorithmen sind heute dazu in der Lage, für JEDEN seine ganz individuelle Allokation zu erstellen – in Sekunden.



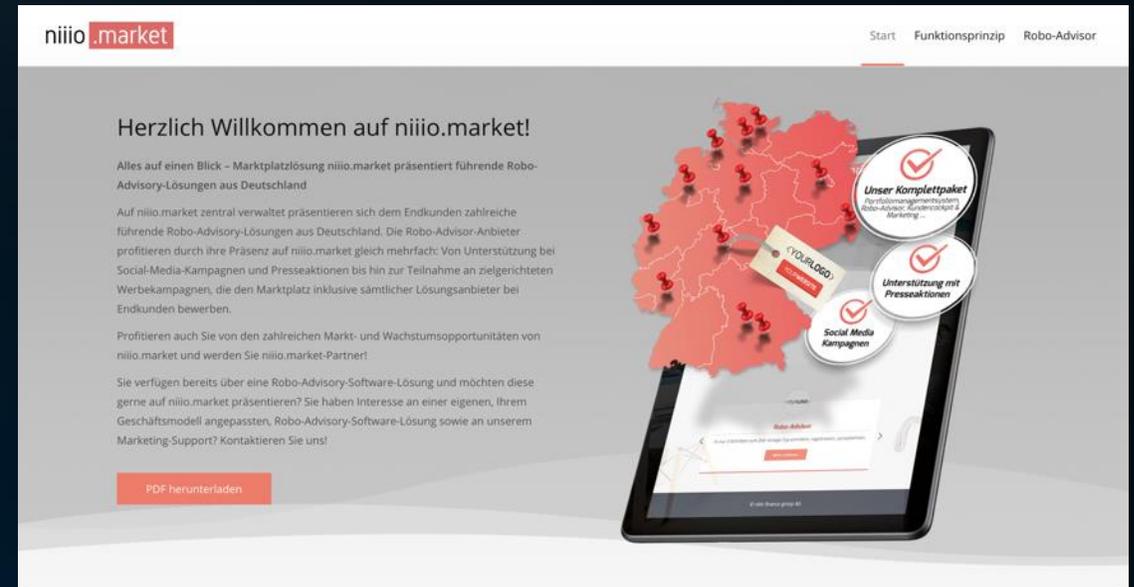
**Unsere drei
wesentlichen
Empfehlungen
für erfolgreiche
Geschäfte im
digitalen
Vermögens-
management**

niiio
finance group



1. Vernetzen mit Menschen in einer hochtechnologisierten Welt

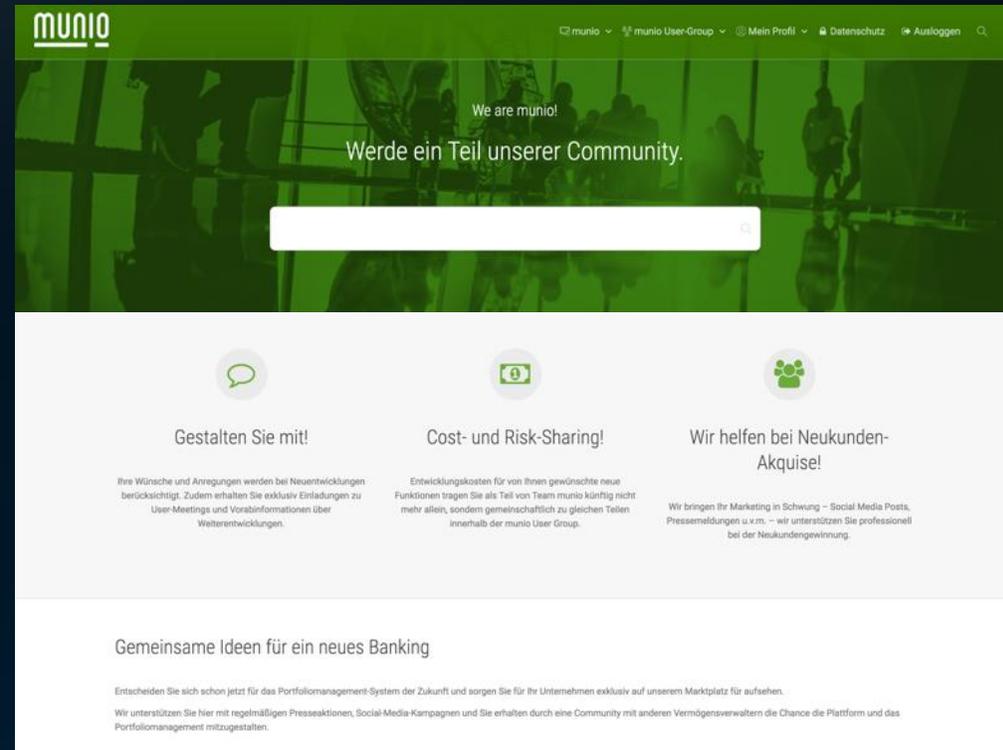
Sich selbst mal aus der Gleichung nehmen und eigenen Kunden sowie Partnern Mehrwerte durch Verbindungen zu anderen bieten.



Unser Beitrag: der niiio-Marktplatz → <https://niiio.market>

2. Aus Kunden Fans machen

Teilen Sie mit Ihren Kunden – Ideen, Augenblicke, Erfolge und auch gemeinsame Geschäftsmodelle. Das ist das beste Marketing, dass Sie je haben können.



Unser Beitrag: die munio-Community-Seite → <https://fans.munio.de>

3. Vom Dienstleister zum Trusted Partner entwickeln

Seien Sie mehr, als nur
ein Dienstleister.
Seien Sie ein Partner
für Vermögensaufbau in
einer digitalen Ära.



munio

Portfolio-Management-
System mit über
13 Jahren an Erfahrung
im Bereich
Vermögensberatung
und -verwaltung

niiio

White-Label-
Robo-Advisor-Lösung –
mit externem und
bald auch eigenem
Legitimations-Service

MINERVA
The art of new banking.

Open-Banking-API-Suite,
welche insbesondere von
heute führenden Fintechs
für ihre eigene Services
genutzt wird

Unser Beitrag: unser Angebot an bewährten Produkten und Services



**Und zum Abschluss ein
kurzer Steckbrief zu uns...**

niiio
finance group

Wer wir sind und was uns antreibt

-  Kreative, stark wachsende Unternehmensgruppe mit der Mission, Finanzdienstleistungen mittels Technologieinnovationen kontinuierlich zu revolutionieren
-  Talentierte Führungsmannschaft und motivierte Jungunternehmer als Mitarbeiter
-  Ideenschmiede und Plattform für neue Technologien und Geschäftsmodelle
-  Erfahrener Cloud-/SaaS-Partner – von Beratung bis Betrieb
-  White-Label- und API-Lösungsanbieter in B2B und B2B2C
-  Fintech-Unternehmen der 1. Generation
-  KWG-lizenzierter Outsourcer

Unsere Kernprodukte als Basis für jedes Geschäftsmodell

MUNIO

Portfolio-Management-System mit über 14 Jahren an Erfahrung im Bereich Vermögensberatung und -verwaltung

niiio

White-Label-Robo-Advisor-Lösung – mit externem und bald auch eigenem Legitimations-Service

MINERVA
The art of new banking.



Open-Banking-API-Suite, welche insbesondere von heute führenden Fintechs für ihre eigene Services genutzt wird



Sprechen Sie uns gleich an, wenn auch Sie Ihr Geschäftsmodell digitalisieren und entsprechende **Preise sowie ROI's** wissen wollen.

Sie finden uns direkt an unserem **Stand Nr. 219 auf Ebene 2** – wir freuen uns auf Sie!

Oder schreiben Sie uns: **info@niiio.finance**

Vielen Dank und bis später...