

07.11.2018 | Produkte

Blackrock und norddeutscher Vermögensverwalter starten Anlageplattform

Auf dem Portal "Peningar" will die Kruse & Bock Vermögensverwaltung digitale Geldanlagen mit persönlicher Beratung verbinden. Finanzberatern steht das Angebot als Tippgeber offen. Blackrock liefert Produkte und Knowhow. Die Kooperation "Mein Depot" mit Youvestor hat der Fondsgigant dagegen beendet.

Das Angebot "hybrider" Geldanlageplattformen wächst: Die Kruse & Bock Vermögensverwaltung hat in Kooperation mit Blackrock das Portal "Peningar" lanciert, auf dem eine digitale Finanzportfolioverwaltung mit der Möglichkeit einer persönlichen Beratung kombiniert werden soll. "Anleger können von unserer langjährigen Erfahrung als Vermögensverwalter in Beratungsgesprächen profitieren. Dieses Alleinstellungsmerkmal dürfte besonders in den jetzigen unruhigeren Börsenzeiten interessant sein", sagt Torben Bock, geschäftsführender Gesellschafter von Kruse & Bock.

Der 1999 gegründete Vermögensverwalter aus dem norddeutschen Brunsbüttel richtet sich mit "Peningar" – isländisch für "Geld" – an Privatanleger, die mindestens 20.000 Euro investieren möchten. Vertrieben werden soll das Angebot unter anderem über das Finanzportal Ariva.de. Es steht aber auch freien Finanzberatern offen, die ihren Kunden noch keine digitale Geldanlagelösung bieten können. Sie können "Peningar" als Tippgeber empfehlen.

Blackrock stellt auch Musterportfolios und Risikomanagement

Auf der Plattform wird zunächst für jeden Kunden die passende Anlagestrategie ermittelt. Anfangs stehen drei Strategien mit definierten Risikoprofilen zur Verfügung. Sie tragen die nordischen Namen "Freya", "Balder" und "Loki", ihre Risikobandbreiten reichen von vier bis oberhalb von zwölf Prozent. Erhältlich sind diese Portfolios jeweils mit ETFs und aktiv gemanagten Fonds, die zumeist, aber nicht ausschließlich von Blackrock stammen. Die jährliche Gebühr ("All-In-Fee") beträgt 1,19 Prozent. Darin enthalten sind auch Steuern und Depotgebühren, nicht aber die Verwaltungskosten der Fonds.

Blackrock dient bei "Peningar" nicht nur als Produktlieferant, sondern stellt auch die Musterportfolios und das Risikomanagement zur Verfügung. Außerdem unterstützt der Fondsanbieter den unabhängigen Vermögensverwalter beim Marketing, beispielsweise mit Blick auf das Tippgebermodell. "Wie solche Tippgebervereinbarungen konkret aussehen können, wird sich in den kommenden Monaten zeigen. Wir nehmen nun Gespräche mit potenziellen Partnern auf", sagt Christian Machts, Leiter des Privatkundengeschäftes in Deutschland, Österreich und Osteuropa bei Blackrock, im Gespräch mit FONDS professionell ONLINE.

"Wir sind und bleiben ein reiner B2B-Anbieter"

Technisch realisiert wurde die Geldanlageplattform von Fintechcube. Die Depots führt DAB BNP Paribas. Die Bank übernimmt auch das Reporting und kümmert sich um das digitale "Onboarding" der Kunden, also die Depoteröffnung inklusive Videolegitimierung.

Machts betont, das Engagement bei "Peningar" sei für Blackrock kein Schritt in Richtung direktes Endkundengeschäft. "Wir sind und bleiben ein reiner B2B-Anbieter", sagt er. Blackrock partizipiere auch nicht am Vermögensverwaltungsentgelt, sondern verdiene nur an den Managementgebühren für die eingesetzten Fonds. "Es reicht heutzutage nicht, Kooperationspartnern nur Fonds zu liefern. Wir bieten mehr als nur die Produkte – beispielsweise Marketingunterstützung, Modellportfolios oder Risikomanagementtools."

"Mein Depot" ist schon wieder Geschichte

Eine zumindest auf den ersten Blick ähnliche Kooperation hat Blackrock unterdessen beendet, nämlich die [Anfang 2017 gestartete Zusammenarbeit mit dem Frankfurter Fintech Youvestor](#). Gemeinsam hatten beide Unternehmen das Portal "Mein Depot" gestartet, bei dem Finanzberater ihren Kunden als Tippgeber Portfolios mit Blackrock-Fonds empfehlen konnten.

Das Angebot richtete sich explizit auch an Versicherungsvermittler, die ihre Kunden seit Einführung des Paragraphen 34f in die Gewerbeordnung nicht mehr zu Fonds beraten dürfen, ihnen aber dennoch eine Geldanlagelösung bieten wollten. "Wir mussten nach anderthalb Jahren feststellen, dass die Idee hinter 'Mein Depot' nicht aufgegangen ist", räumt Machts ein. "Deshalb wurde die Kooperation im Frühjahr beendet." Die Kunden wurden mittlerweile auf die Youvestor-Plattform überführt. (bm)