

Pressemitteilung

Hauck & Aufhäuser erweitert mit Zeedin sein Produktangebot im Bereich Private Banking um eine digitale Vermögensverwaltung

- Hauck & Aufhäuser bringt mit Zeedin einen eigenen digitalen Vertriebskanal für Privatkunden an den Start
- Zeedin bietet eine fondsgebundene Vermögensverwaltung ab 50.000 Euro, eine klassische Einzeltitel-Vermögensverwaltung ab 150.000 Euro und eine ethische Einzeltitel-Vermögensverwaltung ab 300.000 Euro an
- Die digitale Vermögensverwaltung von Hauck & Aufhäuser zeichnet sich durch einen hohen Grad an Individualität und einen hybriden Beratungsansatz aus

Frankfurt, 26.10.2018 – Hauck & Aufhäuser erweitert sein Private-Banking-Angebot mit „Zeedin“ [si:d in] (von englisch „seed in/seeding“ = pflanzen/anbauen/säen) um eine digitale Vermögensverwaltung. Unter dem Leitsatz „Investment Intelligence by Hauck & Aufhäuser“ haben Kunden nun die Möglichkeit, ihr Vermögen über die neue Plattform Zeedin online bei Hauck & Aufhäuser anzulegen. Dabei stehen drei Produktvarianten zur Auswahl: fondsgebundene Vermögensverwaltung ab 50.000 Euro, klassische Einzeltitel-Vermögensverwaltung ab 150.000 Euro oder ethische Einzeltitel-Vermögensverwaltung ab 300.000 Euro. Dieser Vertriebskanal zeichnet sich durch einen hohen Grad an Individualität gepaart mit einem hybriden Beratungsansatz aus.

Denn im Gegensatz zu anderen digitalen Angeboten bietet Zeedin auch eine Vermögensverwaltung auf Einzeltitelbasis an. Darüber hinaus haben Interessenten die Möglichkeit, Fragen via Chat direkt an einen Experten von Hauck & Aufhäuser zu richten und bei Bedarf die Co-Browsing-Funktion für ein weiterführendes Gespräch zu nutzen. „Durch den hybriden Beratungsansatz sind wir immer für unsere Anleger da – digital und persönlich zugleich. Die Kommunikationstechnologien öffnen unsere Vermögensverwaltung einem breiteren Publikum, weil sie effizienter sind als Vor-Ort-Termine und genauso hilfreich,“ erläutert Michael Bentlage, CEO von Hauck & Aufhäuser. Darüber hinaus haben Zeedin-Kunden optional die Möglichkeit, zwischen weiteren kostenfreien Serviceleistungen zu wählen wie etwa der Teilnahme an volkswirtschaftlichen Webinaren oder einem Portfolio-Review-Gespräch mit einem Experten von Hauck & Aufhäuser innerhalb des ersten Jahres nach Vertragsabschluss.

Das Herzstück von Zeedin sind die Anlagestrecke sowie die digitale Depotöffnung. Der Anlageprozess wurde von einem Team aus internen und externen Spezialisten entworfen. Die technische Umsetzung erfolgte mit der Crealogix AG, die als einer der Fintech-Top-100-Unternehmen zu den Marktführern im Digital Banking gehört. Volker Weimer, Executive Vice President von CREALOGIX Germany: „In enger Zusammenarbeit haben wir einen digitalen Vermögensverwalter umgesetzt, der den Vorstellungen von Hauck & Aufhäuser entspricht. Mit den hochflexiblen Standardkomponenten unseres Bionic Robo Advisors konnten wir nicht nur eine einfache Integration in die bestehenden Prozesse erfüllen, sondern vor allem eine Plattform schaffen, die jederzeit eine agile Weiterentwicklung ermöglicht“. Die Anlagestrecke führt den angehenden Kunden durch eine Reihe von Fragen zu seiner individuellen Risikotoleranz, seinen Anlagezielen und seinen bisherigen Erfahrungen am Kapitalmarkt. Auf Basis dieser Informationen schlägt das computerbasierte System ein passendes Portfolio vor, das sich auf Wunsch in puncto Anlageklassen und -universum weiter adjustieren lässt. Abschließend kann das Depot direkt online eröffnet werden. Von diesem Zeitpunkt an kümmert sich das Investmentteam von Hauck & Aufhäuser um die Entwicklung des angelegten Vermögens.

Die Vermarktungsstrategie für Zeedin wurde gemeinsam mit der Münchner Kommunikationsagentur Saint Elmo's ausgearbeitet. Die Kampagne stellt nicht einfach die spezifischen Vorteile des digitalen Wealth Managers von Hauck & Aufhäuser in den Mittelpunkt. Vielmehr wird das neue Produkt als zeitgemäße Lösung für Anleger präsentiert, die seit längerem Barvermögen auf kaum verzinsten Konten halten und reale Vermögensverluste verbuchen. Zentrale Vermarktungselemente sind ein eigener Bereich innerhalb des Internetauftritts von Hauck & Aufhäuser sowie ein [Werbespot](#), der das Lebensgefühl der Zielgruppe einer digitalen Vermögensverwaltung einfängt – im Spannungsfeld zwischen einer zunehmend digitalisierten Umwelt mit wachsendem Effizienzgrad und dem gleichzeitig anhaltenden Wunsch nach persönlicher Interaktion.

„Die Menschen sind heute prinzipiell sehr offen für digitale Zugänge. Doch insbesondere beim Thema Geldanlage und in Zeiten von volatilen Märkten spielt das „gute Gefühl“ bei unseren Kunden nach wie vor eine wesentliche Rolle. Warum also schwarz-weiß denken – persönliche Beratung vor Ort versus standardisierte Robo-Advisors –, wenn wir unseren Kunden doch viel facettenreichere Lösungen bieten können“, meint Madeleine Sander, Head of Corporate Development und Co-Head of Digital Wealth Channel Zeedin. Mit Zeedin möchte Hauck & Aufhäuser diese Diskrepanzen für zukünftige Kunden überwinden.

Mehr Informationen finden Sie unter: www.hauck-aufhaeuser.com/zeedin

Über Hauck & Aufhäuser Privatbankiers AG

Hauck & Aufhäuser Privatbankiers kann auf eine 222 Jahre lange Tradition zurückblicken. Das Haus ist aus der Fusion zweier traditionsreicher Privatbanken hervorgegangen: Georg Hauck & Sohn Bankiers in Frankfurt am Main, gegründet 1796, und Bankhaus H. Aufhäuser, seit 1870 in München am Markt. Die beiden Häuser schlossen sich 1998 zusammen. Der Vorstand der Bank besteht aus dem Vorsitzenden des Vorstands Michael Bentlage sowie dem Mitglied des Vorstands Wolfgang Strobel. Hauck & Aufhäuser versteht sich als traditionsreiches und gleichzeitig modernes Privatbankhaus.

Die Bank mit Standorten in Frankfurt am Main, München, Hamburg, Düsseldorf und Köln konzentriert sich auf die ganzheitliche Beratung und die Verwaltung von Vermögen privater und unternehmerischer Kunden, das Asset Management für institutionelle Investoren, umfassende Fondsdienstleistungen für Financial und Real Assets in Deutschland und Luxemburg sowie die Zusammenarbeit mit unabhängigen Vermögensverwaltern. Darüber hinaus bieten wir Research-, Sales- und Handelsaktivitäten mit einer Spezialisierung auf Small- und Mid-Cap-Unternehmen im deutschsprachigen Raum sowie individuelle Services bei Börseneinführungen und Kapitalerhöhungen an. Im Vordergrund der Geschäftstätigkeit steht die ganzheitliche und persönliche Beratung, auf deren Basis individuelle Lösungen entwickelt werden.

Kontakt:

Sandra Freimuth
Hauck & Aufhäuser Privatbankiers AG
Telefon 089/2393-2111
sandra.freimuth@hauck-aufhaeuser.com
www.hauck-aufhaeuser.com