
Whitebox: Neue Maßstäbe in der Geldanlage

Der Anspruch

Geldanlage ist langweilig, kompliziert, teuer, riskant und frustrierend. So hat der Markt die Meinung der Deutschen über die letzten Jahrzehnte geprägt. Kein Wunder, dass Deutschland ein Land der Sparer ist. Whitebox ist angetreten, dies zu ändern. Der Anspruch: Geldanlage kann Spaß machen, auf die individuellen Bedürfnisse abgestimmt, einfach, transparent, kostengünstig – und qualitativ hochwertig sein.

Das Angebot

Ab 5.000 Euro können Kunden einen Anlageansatz nutzen, der bislang nur professionellen Investoren und sehr vermögenden Kunden vorbehalten war. Whitebox hat diese Anlagestrategie mit seinem Partner Morningstar Investment Management (MIM) / Ibbotson entwickelt, der mehrfach für seine jahrzehntelange Forschung ausgezeichnet wurde. Der Ansatz verbindet das Beste aus zwei Welten: ein aktives Risikomanagement, umgesetzt mit passiven Produkten. Das Yin und Yang der Geldanlage. Das Ziel: mehr Rendite – bei gleichem Risiko.

Als Vermögensverwalter greift Whitebox aktiv in die Zusammensetzung der Portfolios ein. Das Team prüft die Kapitalmarktannahmen rund um die Uhr – und passt die Allokation der Anlagen, wenn nötig, an.

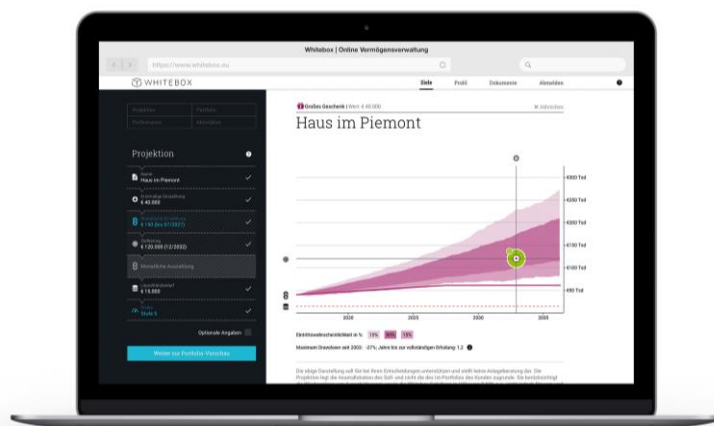
Whitebox streut das Risiko extrem breit in 23 Anlageklassen wie Aktien, Staatsanleihen, Rohstoffe oder Immobilien – insgesamt mehr als 35.000 Einzeltitel in 60 Ländern. Dank des in der Industrie hoch angesehenen Value-Ansatzes kann der Vermögensverwalter der neuen Generation den „fairen Wert“ einer Anlage ermitteln – was auf die Dauer zu höheren Renditen führen soll. Um die attraktivsten Anlagen zu identifizieren, setzt Whitebox neben der jüngsten Finanzmarktforschung auf eine umfassende Datenanalyse, um das Geld unabhängig von Emotionen, aber auch Interessenskonflikten, anzulegen. Mit Hilfe von aufwendigen Simulationstechniken werden die Portfolios für alle Marktlagen optimiert.

Die Whitebox-Gebühr beträgt zwischen 0,95 und 0,35 Prozent des Anlagevolumens und deckt alle Kosten ab: von der Vermögensverwaltung bis zur Konto- und Depotführung. Ausgabeaufschläge gibt es ebenso wenig wie versteckte Gebühren.

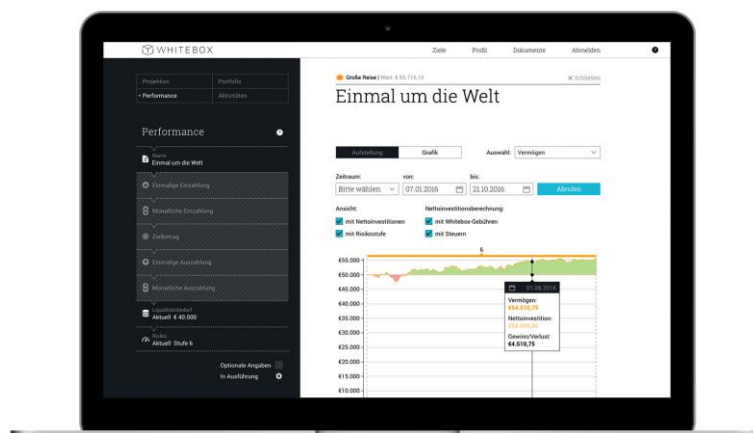
Bei Whitebox können Kunden unterschiedliche Anlageziele (zum Beispiel eine Immobilie oder eine Weltreise) festlegen. Denn das Risiko, das Kunden in Kauf nehmen wollen, unterscheidet sich oft von Ziel zu Ziel. Die Kunden bestimmen, ob sie einen festen Zielbetrag erreichen wollen oder eine regelmäßige monatliche Auszahlung anstreben. Dabei können sie festlegen, wie lange sie anlegen, wie viel sie einmalig oder auch monatlich investieren wollen. Dadurch, dass für jedes

Anlageziel des Kunden ein passendes Portfolio aufgesetzt wird, entsteht ein Laufzeiten- und Risikomix, der exakt den individuellen Anlagewünschen entspricht.

Whitebox bietet einer Generation, die nur mit wenig staatlicher Rente rechnen kann, die Möglichkeit einer unkomplizierten Altersvorsorge. Dabei wird das Anlagerisiko kontinuierlich zum definierten Rentenzeitpunkt hin mittels eines sogenannten Gleitpfad-Modells reduziert. In jungen Jahren können so dank eines höheren Aktienanteils bessere Renditen erzielt werden. Im Alter gehen der Aktienanteil und damit die Schwankungen im Portfolio zurück.



Kunden haben stets die volle Kontrolle über die Entwicklung ihrer Anlagen – und das, anders als bei vielen Finanzanbietern üblich, nahezu in Echtzeit. So kann sich der Kunde beispielsweise die Rendite geld- oder zeitgewichtet, über beliebige Zeitpunkte und durch Hinzu- oder Wegschalten verschiedener Zusatzinformationen ganz nach seinem Gusto anzeigen lassen. Selbstverständlich können auch neue Ziele definiert, bestehende angepasst oder laufende Ziele vorzeitig beendet werden. Und das alles jederzeit und von jedem beliebigen Endgerät wie Desktop, Tablet oder Mobiltelefon aus.



Die Partner

Die Berater im Portfoliomanagement: Morningstar Investment Management (MIM) / Ibbotson

Im Portfoliomanagement arbeitet Whitebox eng mit Morningstar Investment Management (MIM) / Ibbotson zusammen. Der Investitionsberater unterstützt Whitebox bei der Zusammenstellung der Anlageklassen und der Produktauswahl. Die Gesellschaft ist unabhängig und hat vor einigen Jahren mit Ibbotson eine Firma übernommen, die seit mehr als 35 Jahren ein in der Branche hoch geachteter Anbieter im Bereich Assetallokation ist und Nobelpreisträger in ihren Reihen wusste. Die Arbeit von Morningstar Investment Management ist entsprechend wissenschaftlich und methodisch ausgerichtet. Zwei Patente und etliche Auszeichnungen – darunter zehn der renommierten Graham Dodd Awards (verliehen durch das „CFA Institute’s Financial Analysts Journal“) – unterstreichen den hervorragenden Ruf im Bereich der Portfoliokonstruktion.

Das Vermögen, für das Morningstar Investment Management beratend tätig ist, beläuft sich auf rund 170 Milliarden Dollar. Die Muttergesellschaft, Morningstar Inc., ist in 27 Ländern vertreten und beschäftigt 3.400 Mitarbeiter.

Die depotführende Bank: FinTech Group Bank AG

Die FinTech Group Bank ist ein in Deutschland und Österreich zugelassenes Kreditinstitut mit Sitz in Frankfurt am Main. Die Bank ist ein Unternehmen der FinTech Group AG und übernimmt alle Bankdienstleistungen innerhalb der Gruppe. Als filiallose Online-Bank setzt sie dabei auf höchstmögliche Prozesseffizienz. Sie bietet eines der leistungsfähigsten Wertpapierabwicklungssysteme Europas. Mit mehr als 10 Mio. Trades belegt sie in Deutschland einen Spitzenplatz. Sie betreut rund 200.000 Kunden und 10 Milliarden Euro Kundenvermögen. Die Gruppe beschäftigt 450 Mitarbeiter an mehreren deutschen Standorten sowie in Wien. Die FinTech Group Bank ist der gesetzlichen Einlagensicherung der Entschädigungseinrichtung deutscher Banken GmbH (EdB) zugeordnet.

Das Whitebox-Kernteam

Salome Preiswerk



„Mit Whitebox sollen Finanzen Spaß machen und frei von Interessenkonflikten sein.“

Salome Preiswerk ist Gründerin und Geschäftsführerin.

Salome Preiswerk verfügt über langjährige Berufserfahrung in der Finanzdienstleistungsindustrie. Zunächst war die Juristin als Unternehmensberaterin bei namhaften Beratungsgesellschaften verantwortlich für strategische und operative Projekte bei international tätigen Kreditinstituten. Im Anschluss arbeitete Preiswerk als Geschäftsführerin einer in der Schweiz ansässigen Unternehmensberatungsgesellschaft. Zu ihren Kunden zählten Schweizer Großbanken, international führende Privatbanken sowie unabhängige Vermögensverwaltungsgesellschaften und Family Offices. Durch diese Einblicke und Erfahrungen reifte in ihr die Erkenntnis, dass sowohl Kundeninteressen als auch Kundenerlebnis leider nur allzu oft auf der Strecke bleiben. Für Preiswerk war klar: Es bedarf neuer, fairer und transparenter Geschäftsmodelle ohne Interessenkonflikte. Und ganz nebenbei: Wieso muss Anlegen eigentlich trocken und unattraktiv sein? Die Idee zu Whitebox war geboren. Denn ja, Finanzen können auch Spaß machen.

Dr. Birte Rothkopf



„Mit Whitebox sind die Emotionen da, wo sie hingehören: im spielerischen Anlageerlebnis und nicht in der – strikt rationalen – Anlagestrategie.“

Birte Rothkopf ist Gründerin und Geschäftsführerin.

Birte Rothkopf ist seit über 15 Jahren in der Finanzdienstleistungsindustrie tätig. So hat sie zunächst bei namhaften Beratungsunternehmen führende internationale Banken und andere Finanzdienstleister in unterschiedlichen strategischen und operativen Themen unterstützt. Im Anschluss war sie mehrere Jahre als Geschäftsführerin einer von ihr gegründeten und in der Schweiz ansässigen Unternehmensberatung tätig. Zusammen mit ihrem Team hat sie diverse Großbanken und Privatbanken dabei unterstützt, Produkte und Prozesse insbesondere im Bereich Asset- und Wealthmanagement zu optimieren. Ihren Doktor hat Birte Rothkopf in der Fachdisziplin „Behavioral Finance“ gemacht. Behavioral Finance befasst sich mit der Psyche des Menschen, wenn es um Finanzfragen geht und zeigt, dass die Emotionen der Menschen ihnen in Fragen des Anlegens oft einen Bärendienst erweisen. Und das gilt ebenso für den Do-it-yourself-Anleger, der selbst an der Börse investiert, als auch für den sogenannten Profi, der das Geld anderer verwaltet. Das Thema begleitete Birte Rothkopf in ihrer gesamten beruflichen Karriere. Und genau deshalb sind etliche Erkenntnisse aus der Behavioral Finance Forschung auch in Whitebox geflossen. Denn bei Whitebox werden die Emotionen dorthin gelenkt, wo sie hin gehören – nämlich zu der Frage nach den Zielen, die ein Mensch mit seinem Vermögen erreichen will. Alles andere ist ganz rational.

Andreas Sarasin



„Mit Whitebox werden exklusive Privatbankdienstleistungen endlich auch weniger vermögenden Kunden zugänglich gemacht.“

Andreas Sarasin ist Leiter Portfoliomanagement.

Andreas Sarasin ist seit 1982 in der Finanzdienstleistungsindustrie tätig. Den größten Teil seiner Karriere verbrachte er als Partner und Geschäftsleitungsmitglied bei der Bank Sarasin & Cie AG, einer der führenden Privatbanken in der Schweiz. Dort bekleidete er ebenfalls diverse Verwaltungsratsmandate in internationalen Tochtergesellschaften der Bank. Er verfügt über umfangreiche Erfahrung, optimale Anlagelösungen für sehr vermögende Privatkunden zu erarbeiten. Andreas Sarasin war zudem die treibende Kraft, als es darum ging, durch moderne IT zusätzliche Effizienz und Automatisierung in die Strukturen der Privatbank zu integrieren. Andreas Sarasins Vision ist es immer gewesen, exklusive Privatbankdienstleistungen auch weniger vermögenden Kunden zugänglich zu machen. Mit Whitebox setzt er dies in die Realität um.

Die Struktur

Die Whitebox GmbH, Freiburg im Breisgau, ist eine hundertprozentige Tochter der Whitebox Services AG mit Sitz in der Schweiz.

Anlagen

- Whitebox-Logo
- Produkt-Screenshots
- Team-Fotos
- Whitebox Fact-Sheet
- Fact-Sheet Online-Vermögensverwaltungsmarkt