CAPITAL PIONEERS

BANKINGKONGRESS - Digitale Transformation

Digitalisierung des Sachwertvertriebs

Daniel Engelhardt (CTO)
Frankfurt a.M.
10.04.2018

Deutsche Privatanleger sparen sich mit renditeschwachen Produkten arm und profitieren nur selten von attraktiven Sachwertinvestitionen

Renditeerwartung klassischer ANLEGERPORTFOLIOS[1]

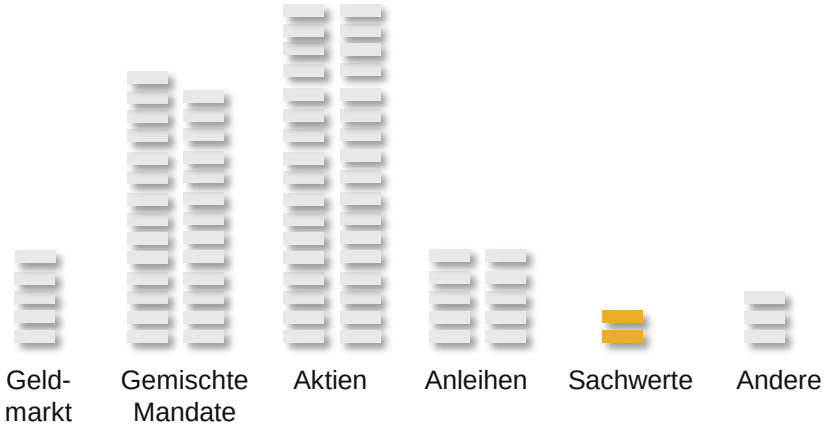
Anlageform	Allokation	Jährliche Renditeerwartung
Bargeld und Einlagen	40%	0%-1%
Rentenpapiere	3%	0%-2%
Versicherungsansprüche	38%	1%-3%
Investmentzertifikate	9%	2%-4%
Aktien	6%	4%-6%
Sonstige Anteilsrechte	4%	0%-6%
Gesamtportfolio	100%	0,8%-2,5% p.a.

Renditeerwartung von SACHWERTINVESTMENTS

Immobilien | Wald/Agrar | Infrastruktur | Schiffe | Energie | Private Equity

>4% p.a. (nach Kosten)

Sachwertinvestments in der Anlageberatung kaum existent[2]



Retail-Investoren sind auf sich alleine gestellt

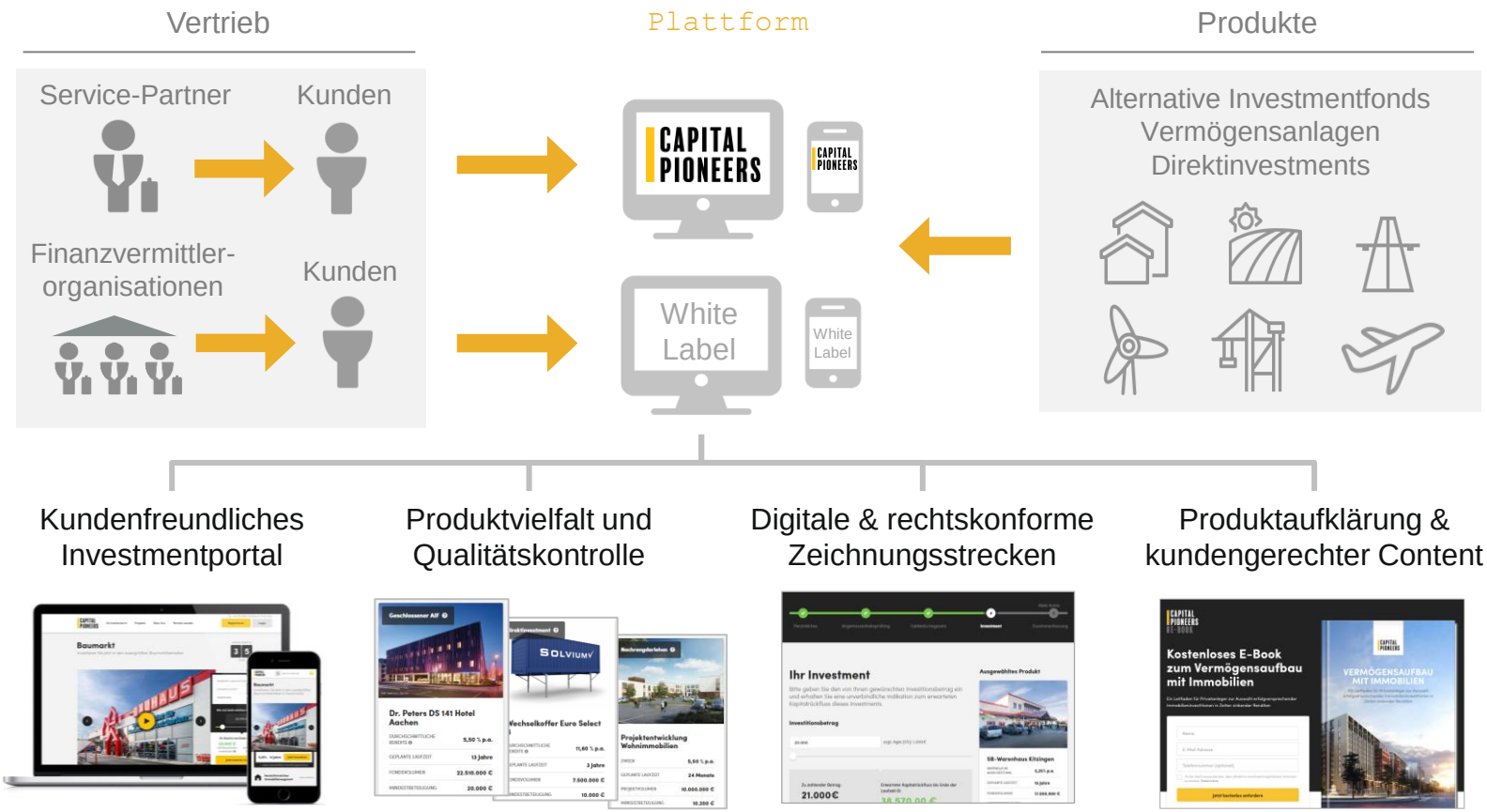
Welche Produkte gibt es am Markt?
Wer ist vertrauenswürdiger Anbieter?
Wie finde ich das passende Angebot?

[1] Anlageklassen in Prozent des Brutto-Geldvermögens der deutschen Haushalte (Quelle: Deutsche Bundesbank, Allianz, eigene Schätzungen)
[2] Anzahl Fonds auf einer typischen Fonds-Empfehlungsliste in der professionellen Vermögensverwaltung

Nur eine digitale Vertriebsplattform überwindet die Hürden am Markt

Die Sachwertbranche heute…	… und morgen mit Capital Pioneers
Vertrauensverlust gegenüber den Produkten: Angst vor Rechtsfolgen und Haftungsrisiken sowie fehlende Kenntnisse behindern den Vertrieb	Besseres Leistungsangebot für Vermittler: Unkomplizierter (Wieder-)Einstieg in den Vertrieb von Produkten ohne Haftungsrisiken
Eingeschränkter Produktzugang: Der geringe Bekanntheitsgrad der meisten Anbieter erschwert einen umfassenden Marktüberblick	Vorselektierte Produktpalette: Profis durchleuchten den Markt nach geeigneten Angeboten und prüfen deren Plausibilität
Lahmende Strukturen in der Branche: Analoge Prozesse in Vertrieb, Kundenbetreuung und Abwicklung sind ineffizient und kostenintensiv	Leicht skalierbares Vertriebsmodell: Die Digitalisierung verringert den Vertriebs-aufwand und ermöglicht eine höhere Reichweite
Fehlendes Verständnis für die Investitionen: Geringer Kenntnisstand bei den Vermittlern und Endkunden zu den Vorteilen dieser Investitionen	Aufklärungsarbeit & Wissenstransfer: Leicht verständliche Informationen zum besseren Verständnis der Investments und deren Anbieter
Verfehlung von Anlegerbedürfnissen: Die Bedürfnisse vieler Retail-Anleger werden von vorhandenen Produkten nicht optimal bedient	Produkte der neuen Generation: Die Digitalisierung liefert die Grundlage zur Einführung neuer massentauglicher Produkte

Unsere Online-Plattform bringt den Retail-Vertrieb und die Sachwert-produkte zusammen und setzt einen neuen Maßstab im Markt



Die Digitalisierung macht vor der Finanzindustrie nicht halt – wir streben die Poleposition im Vertrieb von Sachwertinvestments an

Vermögensverwaltung (Robo-Advisor)

scalable.CAPITAL

LIQID

Depot-/Kontoführung

N26

solarisBank

Vermittlungsplattform von Kapitalmarktinvestments

Consorsbank!

.comdirect

Unternehmensfinanzierung (Crowd-Funding)

kapilendo

COMPANISTO

Kreditvermittlung (Crowd-Lending)

auxmoney

crosslend

Vertrieb von Sachwertinvestments

CAPITAL PIONEERS

B2B2C

B2C

B2B

EXPORO

eFonds

Das ist Capital Pioneers

Das Team

Linus Sluyter
- Master Economics, CAIA
- 13 Jahre Berufserfahrung
- Expertise: Vertrieb (Asset Management), Produktentwicklung, B2B-Marketing

Daniel Engelhardt
- Master Entrepreneurship, IT Fachinformatiker
- 7 Jahre Berufserfahrung
- Expertise: Software Entwicklung, Produktmanagement

Daniel Rösch
- BA Medienmanagement
- 2 Jahre Berufserfahrung
- Expertise: Marketing, UI/UX, Business Development

Federico Rodriguez
- Dipl. Wirtschaftsingenieur, CFA Level I
- 1 Jahr Berufserfahrung
- Expertise: VC Finanzierung, Prozessoptimierung

Tobias Eckardt
- Dipl. Informatiker
- 12 Jahre Berufserfahrung
- Expertise: Softwareanalyse, -design und -konstruktion

Full Stack Web Entwickler
- Fachinformatiker
- 3 Jahre Berufserfahrung
- Expertise: Backend und Frontend Entwicklung

Die Gesellschafter

Der „Company Builder“

crossbuilders

Der strategische Investor

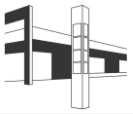
Hahn Gruppe

Referenzen im Management Consulting

COMMERZBANK, Deutsche Bank, UniCredit, Allianz, ERGO, Bank Austria, BVR, DZ BANK, HDI, AXA, DekaBank, Bayern LB, Haspa, DEVK, DKV, IKB, HSH NORDBANK, Mercedes-Benz Bank, GENERALI, Gothaer, coface, Sparkassen Versicherung, AON, ALTE LEIPZIGER, ..und viele mehr

Firmenprofil

- Investment Manager für großflächige Handelsimmobilien seit >30 Jahren
- 180 aufgelegte Immobilienfonds
- €2,8 Mrd. Investitionsvolumen



Der Kooperationspartner

Der Türöffner zum Vertrieb

JDC GROUP

AdvisorTech
- ✓ Digital Insurance Wallet
- ✓ IFA Websites
- ✓ Comparison
- ✓ Transaction
- ✓ Mobile Technologies

Advisory
- ✓ > 16.000 IFAs (250 exclusive)
- ✓ > 1.180.000 customers
- ✓ € 78 m turnover
- ✓ € 1,4 bn Sales
- ✓ € 4.5 bn Customer Assets

Haben wir Ihr Interesse geweckt?
Dann sprechen Sie uns bitte an!

Daniel Engelhardt
CTO
+49 173 – 58 83 192
daniel.engelhardt@capitalpioneers.de

www.capitalpioneers.de