

„Finanzbildung muss individueller, flexibler und einfacher gestaltet werden“ – Im Gespräch mit Whitebox-Gründerin Salome Preiswerk

Für Preiswerk war klar: Es bedarf neuer, fairer und transparenter Geschäftsmodelle ohne Interessenkonflikte. Die Idee zu [Whitebox](#) war geboren – eine der heute führenden unabhängigen digitalen Vermögensverwaltungen Deutschlands. ZASTER-Chefredakteur Michael André Ankermüller hat sie zum Interview getroffen.

Was ist der Unterschied von Whitebox gegenüber anderen Robo-Advisors und wie kamst du auf die Idee?

Während meiner früheren Tätigkeit als Beraterin für die Finanzindustrie wurde mir klar, dass es in Deutschland nur wenige wirklich individuelle Anlagekonzepte gibt, die auf die Bedürfnisse von Kundinnen und Kunden zugeschnitten sind. So entstand 2014 die Idee für [Whitebox](#): einem der ersten Robo-Advisors in Deutschland, der auf höchste Personalisierung, Qualität und Transparenz setzt. Wir sind stolz darauf, Anlegenden eine maßgeschneiderte Vermögensverwaltung auf einer intuitiven digitalen Plattform anbieten zu können und ihnen mit unserem kompetenten Kundenservice schnelle, persönliche Unterstützung zu bieten.

Neben unserem professionellen Anlagekonzept und der einfachen Customer Journey ist Unabhängigkeit für Whitebox besonders wichtig. Wir sind frei von Produkt- oder Vertriebsvorgaben – das gibt uns die Möglichkeit, Entscheidungen zu treffen, die ausschließlich im Interesse unserer Kundinnen und Kunden

liegen. Wir sind davon überzeugt, dass jeder Anlegende ein Recht auf eine individuelle, professionelle und kosteneffiziente Vermögensverwaltung hat – und dafür setzt sich das gesamte Whitebox-Team jeden Tag aufs Neue ein.

Dieser Ansatz wird immer wieder von Fachmedien und Anlegerportalen mit Bestnoten bewertet. Das zeigt uns, dass wir mit unserem hohen Qualitätsanspruch und unserem Fokus auf Individualität und Transparenz auf dem richtigen Weg im Robo-Advisor-Markt sind.

Finanzielle Bildung steckt in Deutschland immer noch in den Kinderschuhen. Was müsste sich dringend ändern, damit sich mehr junge Menschen mit Finanz- und Wirtschaftsthemen auseinandersetzen?

Die mangelnde finanzielle Bildung in Deutschland ist ein großes Problem und betrifft nicht nur die Jugend. Hier müssen Verantwortliche in Politik, Wirtschaft und Gesellschaft eine Vorreiterrolle einnehmen in Form von finanzieller Bildungsförderung. Schulen und Universitäten sollten ihre Curricula anpassen und mehr Finanz- und Wirtschaftsthemen in den Lehrplan integrieren. Unternehmen, Verbände und Politiker sind gefragt, sich verstärkt dafür einzusetzen, dass Finanzbildung auch außerhalb des schulischen Kontexts stattfindet.

Ein wichtiger Faktor bei der Förderung der finanziellen Bildung ist auch die Digitalisierung. Digitale Anbieter wie wir bei Whitebox können dazu beitragen, Finanz- und Wirtschaftsthemen leichter zugänglich zu machen und eine höhere Interaktion zu ermöglichen. Durch die Weiterentwicklung unkomplizierter, digitaler Lösungen kann Finanzbildung individueller, flexibler und einfacher gestaltet werden – und so allen den Zugang zu finanzieller Sicherheit und Freiheit ermöglichen.

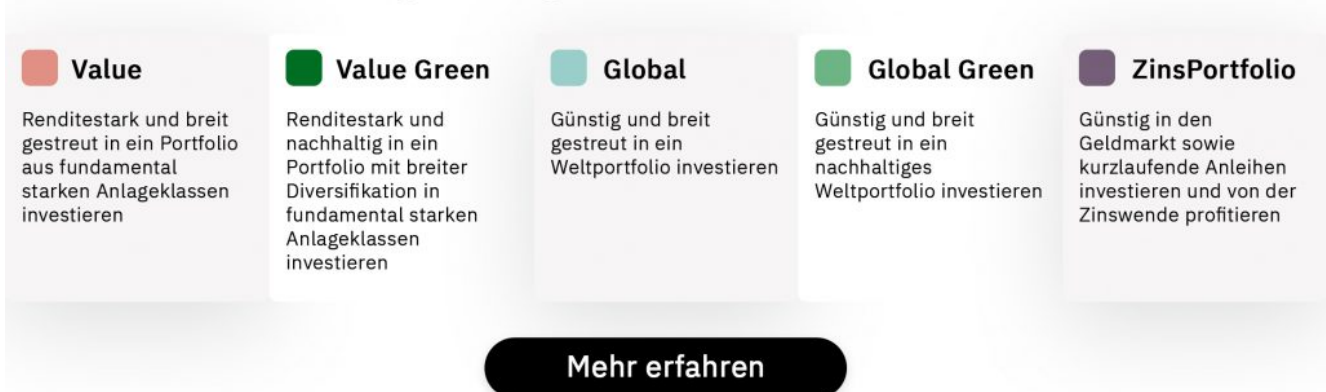
Für wen eignet sich Whitebox und welches Versprechen macht ihr

euren Kunden und Kundinnen?

Whitebox richtet sich an alle, die ihr Vermögen auf eine individuelle, kosteneffiziente und unkomplizierte Weise anlegen möchten. Anlegende, die sich nicht ständig aktiv mit ihren Investitionen beschäftigen möchten, wenig Zeit, Fachwissen oder Erfahrung auf dem Börsenparkett haben, geben die Arbeit an Whitebox ab, behalten dabei aber stets die Kontrolle.

Unsere Kundinnen und Kunden profitieren von [renditestarken Anlagemöglichkeiten](#) und Strategien, die genau auf ihre individuellen Präferenzen ausgerichtet sind. Dazu gehören auch Strategien, die höchst anspruchsvolle Anlegende zufrieden stellen. Die Tatsache, dass wir in der Branche das wohl höchste durchschnittliche Anlagevolumen pro Kunde haben, zeigt, dass wir auch hohen Ansprüchen gerecht werden. Zur Zufriedenheit unserer Kunden trägt zu einem hohen Masse sicherlich auch unser Kundenservice bei, der ausschließlich aus mindestens ausgebildeten, wenn nicht studierten Bankern besteht und damit mit unseren Kunden auf Augenhöhe über alle Fragen ihrer Geldanlage sprechen kann.

Die Anlagestrategien bei Whitebox im Überblick



[Mehr erfahren über Whitebox](#)

Wie gestalten sich bei Whitebox die Kosten für die Anleger und Anlegerinnen? Und wie viel Geld muss man bei euch mindestens anlegen, damit es auch langfristig Sinn macht?

Ein wichtiger Baustein für den Erfolg eines Portfolios sind niedrige Kosten. Daher setzt Whitebox auf eine effiziente, digitale Infrastruktur und bietet beispielsweise auch rein passive Anlagestrategien über besonders kostengünstige ETFs an, wie unsere Strategie Whitebox Global. Die Kosten setzen sich zusammen aus einer transparenten, günstigen Pauschalgebühr für die Vermögensverwaltung inkl. Konto-/Depotführung (0,35% p.a. bei Whitebox Global) und den Produktkosten der ETFs (0,21% p.a. bei Whitebox Global). That's it. Es gibt keine weiteren versteckten Gebühren.

Die Mindestanlagesummen bei Whitebox sind von der gewählten Strategie abhängig – bei Whitebox Global ist der Einstieg in die digitale Vermögensverwaltung beispielsweise bereits ab einer Einzahlung von nur €25 möglich. Entscheidender als die Anlagesumme, ist es, überhaupt und möglichst frühzeitig mit der Geldanlage zu starten. Selbst mit einer kleinen monatlichen Sparrate von €25 können über einen längeren Zeitraum, zum Beispiel 20 Jahre, bei regelmäßiger Wiederanlage der Renditeerträge beträchtliche Summen angespart werden.

Ohne Details zu nennen: Wie legst du dein Geld ganz persönlich an?

Die Details sind schnell erzählt: Ich lege mein Geld nicht so an, wie man es tun sollte oder wie ich es jemandem empfehlen würde. Mein Geld ist vollumfänglich in meine unternehmerischen Tätigkeiten „investiert“. Volles Risiko also.

Hätte ich allerdings noch relevantes, frei verfügbares Vermögen, würde ich den Kern durchaus so anlegen, wie wir es unseren Kunden auch predigen und anbieten: Langfristig, breit diversifiziert und gegen den Strom schwimmend, basierend auf einem bewertungsorientierten Ansatz.

Ist das Jahr 2023 ein guter Zeitpunkt, um endlich mit der Geldanlage zu starten?

Der beste Zeitpunkt, um mit der Geldanlage zu starten, ist:

Immer. Denn generell gilt: Je länger Geld arbeiten kann, desto größer ist das Potenzial für den Zinseszinseffekt und die langfristige Vermögensbildung. Entscheidender als der genaue Einstiegszeitpunkt ist, möglichst frühzeitig am Kapitalmarkt anzulegen und investiert zu bleiben. Je länger die Anlagedauer, desto geringer die Verlust-Wahrscheinlichkeit. Das Deutsche Aktieninstitut hat das mal ausgerechnet: Selbst Anlegende, die im Jahr der Finanzkrise 2008 – also einem denkbar ungünstigen Zeitpunkt – eingestiegen sind, ihre Aktien aber zehn Jahre lang gehalten haben, erzielten im Schnitt 8,2 Prozent Rendite pro Jahr. Wer mindestens 14 Jahre angelegt hat, machte nie einen Verlust. Das belegt: Wer diversifiziert und langfristig investiert, hatte und hat auf Dauer den größten Erfolg.

Als FinTech, das sich auf valuebasiertes Investieren spezialisiert hat – also Anlagebausteine auswählt, die unter ihrem eigentlichen Wert gehandelt werden – sehen wir die aktuellen Märkte zudem gelassen. Mehr noch: Für unseren wertebasierten Ansatz ergeben sich 2023 gute Chancen – wenn man die attraktivsten Korrekturen rechtzeitig erkennt.

Wer noch keine Erfahrung mit Investments hat, kann sich Profis suchen. Unser Team bei Whitebox hilft gern. Wir sind stolz darauf, unsere Kundinnen und Kunden dabei zu unterstützen, in einer zunehmend komplexen Welt erfolgreich anzulegen.

Wie wird sich der Robo-Advisor Markt in der Zukunft entwickeln? Was denkst du?

Der Robo-Advisor Markt wird weiterhin wachsen, da immer mehr Anlegende nach unkomplizierten und individualisierten Anlagekonzepten suchen. Gleichzeitig wird sich der Markt aber auch konsolidieren, da neue Technologien und Regulierungen den Wettbewerb intensivieren und nicht alle Anbieter auf Dauer erfolgreich sein werden.

Eine wichtige Rolle wird die Reputation der Anbieter spielen,

insbesondere was die Performance und die Qualität der Lösungen betrifft. Nur die Robo-Advisors, die sich als ganzheitliche digitale Vermögensverwaltungsplattformen mit erweitertem Produktangebot aufstellen, werden langfristig wettbewerbsfähig bleiben.

Ein Blick in die Zukunft: Wo soll Whitebox, wenn du es dir wünschen könntest, in den kommenden fünf Jahren sein? Und wie siehst du die Zukunft der unzähligen Robo-Advisors in Deutschland?

Als Gründerin verfolgt man natürlich immer Ziele in Bezug auf das Wachstum des eigenen Unternehmens, auf weitere Verbesserungen in der Kundenorientierung oder auf Produktinnovationen. Hier wird es für Whitebox einige wichtige Meilensteine geben.

Daneben wünsche ich mir mit einem Blick aufs bigger picture, dass der Finanztechnologiesektor einen wesentlichen Beitrag zur Schaffung eines inklusiveren und gerechteren Finanzsystems leistet. Durch innovative Technologien und Plattformen können Fintech-Unternehmen wie Whitebox dazu beitragen, den Zugang zu Finanzdienstleistungen jeder Art zu erleichtern. Dies kann dazu beitragen, die finanzielle Ungleichheit zu verringern und mehr Menschen in die Lage zu versetzen, ihr volles wirtschaftliches Potenzial auszuschöpfen. Außerdem möchten wir als Unternehmen das Thema Nachhaltigkeit weiter in den Finanzsektor integrieren. Fintechs können eine zukunftsfähigere Wirtschaft fördern, indem sie nachhaltige Anlageprodukte und -dienstleistungen und die Umstellung auf erneuerbare Energien unterstützen.

Idealerweise steht der Robo-Advisor-Markt also zukünftig für mehr Transparenz, Inklusivität und Nachhaltigkeit, indem er Technologie fördert, die die Bedürfnisse der Verbraucher vollumfänglich erfüllt und gleichzeitig verantwortungsbewusst handelt. Ob wir das als gesamter Sektor in fünf Jahren schaffen, weiß ich nicht, aber wir bei Whitebox werden

definitiv unseren Teil dazu beitragen.