



## Tausend Kunden und 50 Millionen Vermögen

*Das Fintech Startup True Wealth hat ein ereignisreiches Jahr hinter sich. Nicht nur wurde der tausendste Kunde und die 50. investierte Million erreicht, auch das Geschäftsmodell wurde grundlegend erweitert.*

True Wealth wurde im Jahr 2013 mit dem Ziel gegründet, eine nutzerfreundliche und transparente Vermögensverwaltung im Internet anzubieten. Eine gewagte Idee, denn Vermögensverwaltung lag bis dahin traditionsgemäss in den Händen der Banken. Dass Anleger in der Schweiz nicht mehr nur auf die klassischen Anbieter setzten und Interesse an einer reinen Online-Lösung haben, zeigt die gewonnene Kundschaft. Denn im Dezember 2016 eröffnete der tausendste Kunde ein Portfolio,



*Die Gründer Felix Niederer und Oliver Herren (r).*

insgesamt verwaltet True Wealth nun ein Vermögen von rund 50 Millionen Franken. Ausschlaggebend für den Erfolg ist die Einfachheit der Plattform, mit der jeder ein individuell angepasstes Portfolio erstellen kann. «Vermögensverwaltung passt perfekt ins Internet. Kunden brauchen keine langen Beratungsgespräche mehr, bei uns überprüft man die Performance des Portfolios mit einem Blick aufs Smartphone. Wir sind am Puls der Zeit.», meint Mitgründer und CEO Felix Niederer. Auch bei den Gebühren hebt sich True Wealth von den klassischen Anbietern ab, denn True Wealth wies in einem von moneyland.ch durchgeführten Vergleich durchgehend die tiefsten Gebühren auf.

### **B2B-Lösung stösst auf grosses Interesse**

Neben dem Wachstum im Bereich der privaten Kunden hat True Wealth auch das Geschäftsmodell grundlegend erweitert und ist ins B2B-Geschäft eingestiegen. Der erste Partner ist die Basellandschaftliche Kantonalbank. Ab Sommer 2017 wird die Investmentlösung von True Wealth im E-Banking der BLKB integriert und kann von Kunden in der ganzen Schweiz genutzt werden. Niederer: «Die Digitalisierung ist nun auch bei den Banken das dominierende Thema. Das Interesse an ausgereiften Robo Advisor Lösungen ist gross und wir sind gut positioniert, wir wollen in diesen Markt.» True Wealth steht mit weiteren Banken im Gespräch. Felix Niederer sieht in diesem Bereich grosses Potential: «Die Banken suchen zuverlässige Partner für Online-Lösungen, trotzdem können wir dabei unsere Unabhängigkeit und Transparenz bewahren».

### **Wachstumspläne**

Anfang Jahres arbeitete True Wealth noch aus einem kleinen Büro in einer Wohnsiedlung, so wie es sich für ein Startup gehört. Nun zog das Startup in ein Grossraumbüro im Zürcher Binzquartier um. Denn nicht nur die Kundschaft, sondern auch die Belegschaft ist im Laufe des Jahres 2016 stark gewachsen und um Spezialisten aus den Bereichen Client Services, Marketing und Software-Entwicklung erweitert worden. Zur Wachstumsstrategie sagt Niederer: «Wir lernen zurzeit sehr viel, denn die Integration unserer Lösung ins E-Banking von Partnerbanken ist technisch herausfordernd und für uns sehr spannend. Andererseits

investieren wir nun stärker ins Marketing für unser Direktkundengeschäft, hier haben wir noch Optimierungspotential. Unser nächstes Ziel ist die 100 Millionen Grenze an verwalteten Kundenvermögen, das wollen wir bis Sommer 2017 erreichen». Als Vorbild dienen die Robo-Advisor Betterment und Wealthfront aus den USA, welche bereits Vermögen in Milliardenhöhe verwalten. Doch der Amerikanische Markt ist dem Europäischen noch voraus. Nicht nur sind die TERs von amerikanischen ETFs durchschnittlich tiefer, ETFs haben dort den Markt deutlich stärker durchdrungen. Doch auch in Europa setzen Anleger vermehrt auf passive Strategien mit ETFs.

Oliver Herren, Gründer von True Wealth und Digitec.ch ist zuversichtlich: «Das Jahr 2016 war ereignisreich. Wir freuen uns auf das nächste Jahr, um den Finanzplatz der Schweiz weiter aufzumischen».

**Kontakt für Rückfragen**

Tanja Ljevar  
044 508 78 01  
press@truewealth.ch

**Herausgeber**

True Wealth AG  
Grubenstrasse 18  
8045 Zürich

**Logo und Bildmaterial**

[www.truewealth.ch/de/presse](http://www.truewealth.ch/de/presse)

**Fotograf:** Daniel Auf der Mauer