

FINABRO GTM

Disruptiver go2market: FINABRO, die steuerbegünstigte Mitarbeitervorsorge

Programm / Ausschreibung	AT:net, Phase 4, AT-net (4) 4. Ausschreibung 2017	Status	abgeschlossen
Projektstart	17.01.2018	Projektende	16.07.2019
Zeitraum	2018 - 2019	Projektlaufzeit	19 Monate
Keywords	Digitale Finanzberatung u. Vermögensvorsorge, digitale Pensionsvorsorge, digitale Kindervorsorge, Grey Label Plattform, digitale betriebliche Altersvorsorge, steuerbegünstigte Mitarbeitervorsorge		

Projektbeschreibung

FINABRO bietet digitale Finanzberatung und Vermögensverwaltung an.

FINABRO ist die Lösung des Problems, dass es für kleinere und mittelgroße Sparbeiträge nicht möglich ist, eine in der Kostenrelation qualifizierte Anlageberatung zu bekommen. Wir wollen mit FINABRO eine kostengünstige, digitale Lösung anbieten, in der auch bereits mit kleinen Sparbeiträgen optimal veranlagt werden kann. Mit der Lösung möchte FINABRO vor allem Österreichern und Deutschen helfen, mehr für die Pension vorzusorgen.

Die Relevanz von FINABRO ist in der Presse, durch eine sehr positive Medien-Berichterstattung ersichtlich:

(die Artikel sind allesamt hier zu finden: <https://www.finabro.at/presse/>)

Wir bieten eine einzigartige, unkomplizierte Online Abwicklung an. Das Ziel mit FINABRO ist es, eine Service an jeden anzubieten ähnlich wie wohlhabende es bei Privat Banken bekommen. Dabei erhalten Kunden einen kompletten Vermögensverwaltungsservice mit Individuelle Veranlagungen, Risikomanagement mit FINABROs Algorithmus die „RisikoBrücke“, steueroptimales Anlegen - das alles online und transparent. Die Service ist ab einer Sparrate von €25/Monat zu sehr günstigen Konditionen zu haben.

Das veranlagte Geld wird in passive Investment Fonds, sogenannte ETFs (für „Exchange Traded Funds“) angelegt. Die Aktienfonds bestehen aus den größten börsennotierten Unternehmen der Welt und die Anleihenfonds aus Europäischen Staats- und Unternehmensanleihen. Derart wird ein laufender Ertrag mittels Kurssteigerungen, Zinsen und Gewinnausschüttungen generiert.

Speziell, wenn es um die Mitarbeiter-Vorsorge geht, können wir nun auf Basis einer digitalen Anwendung ein einzigartiges, innovatives Modell anbieten. In Österreich gibt es ein steuerlich begünstigtes Modell: das „€300 Euro Modell“. Jede/r MitarbeiterIn kann vom Arbeitgeber € 300 pro Jahr „brutto für netto“ bekommen. Dabei erhält der Mitarbeiter €125-175 zusätzlicher Nettovorteil sowie Support beim Aufbau für die Pension und das alles ohne Mehrkosten für den Arbeitgeber.

Dieser Vorteil wird heute an nur ca. 20% der Österreichische Angestellte angeboten, weil die Kosten für die Finanzindustrie für die Produktdistribution zu hoch ist um es rentabel zu machen. Durch die Digitale Lösung kann FINABRO diesen Vorteil jetzt an alle Österreicherinnen zu Verfügung stellen.

Das Ziel ist es, in fünf Jahren etwa bei der Altersvorsorge >100.000 Kunden in Österreich zu haben und dabei zu den führenden Anbietern zählen.

FINABRO bietet eine digitale Finanzberatung und Vermögensverwaltung für jeden an. Die Features sind ein digitaler Finanzberater, eine digitale Vermögensverwaltung einhergehend mit einem Risikomanagement-Algorithmus – die sogenannte RisikoBrücke.

Außerdem erhält der User kontinuierliches Feedback und klare Empfehlungen sofern der Kunde etwas ändern muss, z.B. mehr/weniger Sparen muss um sein Ziel zu erreichen. Unsere Plattform ist online und wir machen bereits erste Umsätze mit zahlenden Kunden. Das Ziel der technischen Weiterentwicklung der kommenden Monate sind der Aufbau von Schnittstellen und Anpassungen des User Interface, d.h. UI-Adaptionen, zwecks Umsetzung der digitalen Mitarbeitervorsorge – sowie, um eine sogenannte Grey-Label Plattform für Banken zu schaffen.

Unsere Go2Market Strategie ist zweigeteilt – nach der Konsolidierung in Österreich inklusive erster Erfahrungen mit der digitalen Mitarbeiter-Vorsorge und die Grey-Label Plattform, wollen wir das Wachstum ankurbeln und den Markteintritt in Deutschland wagen.

Zwecks Skalierung wird ein Schwerpunkt unser Modell der digitalen Mitarbeiter-Vorsorge sein. Zusätzlich wollen wir eine Grey-Label Plattform für Banken bauen.

Der Vertriebsansatz für die digitale Mitarbeiter Vorsorge ist einfach: Leads werden durch channel und go-to-market Partner generiert, FINABRO baut ein kleines Team von Sales-Leute auf, und die Kundenanmeldungen erfolgen digital. Die ersten Probe-Läufe in Q3/Q4 2017 durch die Gründer waren jedenfalls sehr erfolgreich. Nach dem Rollout in Österreich 2018, wollen wir ab 2019 mit Fokus Deutschland arbeiten.

Der Vertriebsansatz für die Grey-Label Plattform ist ein „Komplex-Sales“ Ansatz, die am Anfang von den Gründern ausgeführt wird. Ende 2018 sind Business Development Mitarbeiter dafür vorgesehen.

Ziel der Vermarktungs-Anstrengungen ist es, für dieses Projekt bis Ende der Laufzeit einen Stand von 5.000 Kunden und EUR 25 Millionen als Assets under Management, AuM, zu erreichen.

Abstract

FINABRO offers digital financial advice and wealth management.

FINABRO is the solution to the problem, that small and medium sized investors do not have access to sophisticated financial advice and wealth management, simply because their assets are insufficient for the industry to offer such high-quality service. We are offering this solution to the consumer via our digital Platform, at the lowest cost in the Austrian Market. With this service, FINABRO wants to help every Austrian and German save more and invest better – in particular towards Retirement.

As an early indication of FINABRO's relevance is our very positive press- and media coverage in Austria:

(Link to the articles: <https://www.finabro.at/presse/>)

Our solution is unique for Austria and Germany. The service is simple to navigate and it is our clear ambition to make a complex topic (finance) easy to understand for everyone. The goal is to offer a quality wealth management service comparable to a private banking service available only for the wealthy - from only €25 monthly savings rate. The service includes individual investments based on personal goals, tax optimized life insurance structures and risk management with the algorithm named "RisikoBrücke" (the "Risk Bridge"). Everything online and transparent.

The money is invested in passive index funds, so-called ETFs (Exchange Traded Funds). These funds are split in Equity-Funds, investing in the stock of major global companies, as well as bond funds, investing in European government and corporate bonds. These investments will generate a return based on dividends, bond coupons and value appreciation. In particular, our employee pension scheme shows great potential. In Austria, there is a tax-exempt model where an employee receives € 300 per year on a capital life insurance account, tax free & exempt from non-wage labour cost. In Germany you have an even better model: the „Rürup Rente“ . With the Austrian model, the Employee receives an additional net benefit of €125-175 per year while receiving support in build-up retirement savings. All of this is offered without additional cost to the employer.

Today, this advantage is only offered to ca. 20% of Austrian employees. The reason? The cost of offering and distributing the product are too high for the existing financial industry. With the digital solution, FINABRO can now make this unique tax advantage available for all Austrian employees.

From a technical perspective, FINABRO is a digital advisor for saving and investing, suitable for the ordinary consumer. The most significant features are a savings advisor, Wealth Management, accompanied by an active approach to Risk Management.

Moreover, the user receives continuous feedback and eventually clear recommendations if there is a decision to be taken. Our Plattform is online and we are already generating revenue. The technical development subject to this project is the adaption of the UI to realize the so called employee model and a grey label Plattform for banks.

Our go to market strategy is twofold: first we consolidate our market position in Austria, thereby gaining experience regarding the new employee model and the Grey-Label Plattform service, generating additional growth and then entering a new market: Germany.

For scaling our business, we mostly relay on the employee model. Alongside, we are starting our grey label service for Banks. Our sales operations therefore will be realized by a new direct sales team. However, first test runs on the markets in Q3/4 2017, executed by the Founders themselves, were quite promising. Then, after rollout in Austria in 2018, focus will shift to Germany in 2019. The quantitative objective of this go to market project is to get beyond the figure of 5.000 customers and EUR 25 million of assets under management until mid of 2019.

Projektpartner

- FINABRO GmbH