iWoo robo advisor

Markteinführung des digitalen Finanzberaters iWoo robo advisor

Programm / Ausschreibung	AT:net, Phase 4, AT-net (4) 3. Ausschreibung	**Status**	abgeschlossen
Projektstart	15.02.2017	**Projektende**	14.08.2018
Zeitraum	2017 - 2018	**Projektlaufzeit**	19 Monate
Keywords	robo advisor;digitales banking;API		

Projektbeschreibung

Kurzfassung

Seit 2011 arbeitet die FAIT Internet Software GmbH an der Entwicklung einer vollautomatischen, digitalen Beraterlösung für die Finanzindustrie, einer Finanzprofi App, genannt als iWoo robo advisor, die Privatpersonen dabei unterstützt ihr Geld professionell und auf die persönlichen Vorlieben und Interessen abgestimmt, gewinnbringend zu veranlagen. iWoo ist an Banken angebunden und macht jedem, der Geld investiert – vom Großinvestor bis zur Privatperson mit geringem Betrag – ein gleichwertiges, hochintelligentes, interaktives Vermögensmanagement zugänglich.

Zielkunden sind parallel Banken bzw. FinTech Firmen (B2B) und Konsumenten (B2B2C) mit dem Ziel dem Endkunden einen Zugang zu einem digitalen robo advisor zu geben, der entweder einen Kunden mit einem Geldbetrag zu einem digital kaufbaren Produkt führt oder Kunden mit einem bestehenden Wertpapierportfolio digital das Portfolio analysiert und optimiert. Das Produkt wird also von Banken (B2B) eingesetzt, um Ihre Privatkunden (B2B2C) digital und professionell zu beraten.

2016 wurde der erste Prototyp fertig gestellt. Der Prototyp wurde als „Interaktiver Showroom“ gebaut und ermöglicht potenziellen Kunden alle relevanten Teile des Produktes anzusehen, echte Portfolios einzuladen und die Ergebnisse zu testen.

Im Frühjahr 2016 wurden die Berliner quirin Bank AG und das Kölner FinTech-Unternehmen Moneymeets AG als Pilotkunden gewonnen. In Zusammenarbeit mit diesen beiden Unternehmen soll Ende 2017 ein Testbetrieb mit Echtkunden gestartet werden.

Darstellung der Aktivitäten im Bereich der Markteinführung

• Marktanalyse /Zielgruppendefinition + Kommunikationskonzept +Online Kommunikation

• Vertriebsmaßnahmen + Vorträge, Roadshows, Messen

• PR Strategie

• Produktinstallationen + laufende Produkttests

Darstellung der vorgesehenen Entwicklungstätigkeiten

Bis zum Abschluss des Projektes sind umfangreiche Installationen, Usertests und kleine Weiterentwicklungen von innovativen Funktionalitäten geplant:

• Behebung von Softwarefehlern

• Aufnahme von Kundenwünschen in die Release Planung

• Erweiterung um innovative Features

• Transformation des Web-Showrooms in eine Smartphone/Tablet Lösung

• Integration des Web-Showrooms in die Echtbankenumgebung (Schnittstellen) der Testkunden

Darstellung der angestrebten Ergebnisse

Das Ziel ist die voll funktionsfähige digitale Beraterlösung, angebunden an Echtbanksysteme, sowie die entsprechenden Marketing und Vertriebsunterlagen für den Vertrieb in der DACH-Region.

Es handelt sich bei diesem Antrag um keine Wiedereinreichung.

Abstract

Since 2011, the FAIT Internet Software GmbH has been working on the development of a fully automatic, digital advisor solution for the financial industry. This financial professional app is called iWoo robo advisor, which helps private individuals to manage their money professionally and tailored to their personal preferences and interests in order to earn profits from the investments.

IWoo will be available via banks and provides anyone who invests money with a highly sophisticated tool which allows interactive asset management – regardless if it is a large-scale investor or a small-scale private individual.

Target customers are banks or Fintech companies (B2B) and/or consumers (B2B2C), with the aim of giving the end-user access to a digital robo advisor. The tool will either lead a customer with cash to a product that can be purchased digitally or it will allow customers with an existing securities portfolio to digitally analyze and optimize their portfolio.

The product is therefore used by banks (B2B) to advise their private customers (B2B2C) digitally and professionally.

In 2016, the first prototype was completed. The prototype was built as an "interactive showroom" allowing potential customers to view all relevant parts of the product, upload real portfolios and test the results. In the spring of 2016 the Berlin-based quirin Bank AG and the Cologne-based FinTech company Moneymeets AG were won as pilot customers.

In cooperation with these two companies a test operation with genuine retail customers is to be launched by the end of 2017.

Planned activities for the market launch

• Market analysis / target group definition +Communication concept +Online communication + PR strategy

• Product installations + Running product tests

• Sales activities +lectures, road shows, trade fairs

Presentation of the planned development activities

Until the completion of the project extensive installations, user tests and small further developments of innovative functionalities are planned:

• Correction of software errors + include customer requests in the release planning

• Include customer requests in the release planning

• Expansion of innovative features

• Transform the web-based prototype-showroom into a smart phone / tablet solution

• Integration of the web-based showroom into the real banking environment (interfaces) of the test customers

Presentation of the desired results

The goal is the delivery of a fully functional digital financial advisory solution, linked to real-time database systems, as well as the corresponding marketing and distribution documents for sales in the DACH region.

This application is not a re-submission of a previous project.

Projektpartner

- FAIT Internet Software GmbH