



Moneymeets sieht sich als Marktführer

Vor vier Jahren war das Kölner Fintech-Unternehmen moneymeets mit der Idee gestartet, einen unabhängigen Finanzmarktplatz zu schaffen, der den Kunden eine Übersicht über ihre gesamten Finanzen ermöglicht.

Der Ansatz von moneymeets entwickelte sich vom reinen Finanzmarktplatz zu einer umfassenden Lösung für digitales Wealth-Management. Es ermöglicht Kunden eine weitreichende Übersicht über deren Finanzen. Es können von Bankkonten über Fonds und Depots bis hin zu Versicherungen alle Finanzprodukte hinterlegt und selbst gemanagt werden, völlig unabhängig vom Anbieter. Zusätzlich sind auf dem digitalen Marktplatz Anlagestrategien von Profis und erfolgreichen Privatanlegern hinterlegt, die Orientierung ermöglichen. Das Angebot ist für Kunden kostenfrei.

Kritik wurde laut, als offensichtlich wurde, dass moneymeets einen Teil der Provisionen, die von den Versicherungen für vermittelte Verträge bezahlt wurden, an die Kunden rückvergütet werden. Auch der Handel von Fonds wird ohne Ausgabeaufschlag angeboten. Der Mitgründer Johannes Cremer betont nach wie vor:

Kundenverbindungen zu einem der führenden Häuser der Schweiz zählt.

Bild: © freshidea / fotolia.com



6500 Kunden hat das Unternehmen mittlerweile gewonnen. Es bestehen Kooperationen mit der Fidor Bank und der figo GmbH. Jüngst wurde die PostFinance AG aus Bern als Investor gewonnen, die mit ihren 3 Millionen

Versicherungs- und Finanznachrichten

expertenReport



<https://www.experten.de/id/4943324/moneymeets-sieht-sich-als-marktfuehrer/>