

Lass das mal den Robo machen

Digitale Vermögensverwalter, sogenannte Robo Advisor, sollen die Geldanlage automatisieren und damit radikal vereinfachen. Für die Finanzberater sind es ernst zu nehmende Gegenspieler.

Was Banken und Versicherer jetzt tun.

Von Thomas Soltau

Googelt man das Wort Hype ploppen zwei Beschreibungen auf: Entweder besonders spektakuläre, mitreißende Werbung, die eine euphorische Begeisterung für ein Produkt bewirkt. Oder: aus Gründen der Publicity inszenierte Täuschung. Welche Definition auf die Robo Advisor langfristig zutrifft, dürfte nicht einwandfrei zu klären sein. Zu frisch sind die digitalen Vermögensverwalter am Markt. Aber durchaus beliebt, obwohl die wenigsten wissen, was dahintersteckt. Genau deshalb verlangen Verbraucherschützer schon jetzt, dass die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht mehr gesetzliche Befugnisse zur Kontrolle von Algorithmen schaffen sollte, damit der Kunde nicht die Katze im Sack kauft. Verbraucher müssen sich auf Qualitätsstandards bei den Anlagevorschlägen verlassen können, so der Tenor. Klar ist nur, dass sich in den letzten zwei Jahren dank zunehmender Digitalisierung ein Hype entwickelt hat. Gerade im Finanzsektor, wo Anleger stets auf der Suche nach neuen, lukrativen Anlageformen sind. So soll es bereits rund 25 Robo Advisor auf dem deutschen Markt geben.

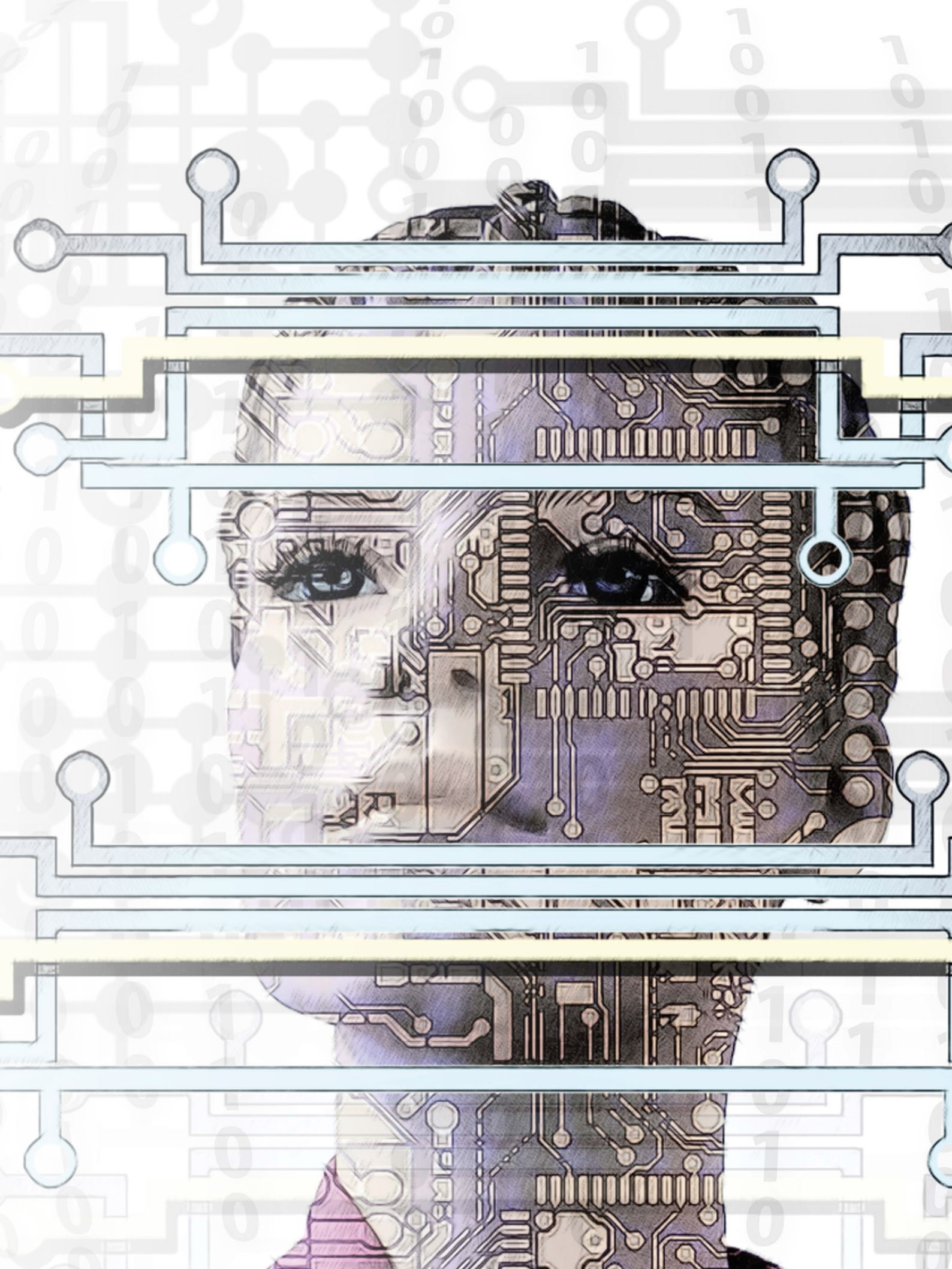
LUKRATIVER UND WACHSENDER MARKT

Hinter den digitalen Vermögensverwaltern steckt eine ausgeklügelte Künstliche Intelligenz, in die jahrzehntelange wissenschaftliche Erfahrung von Finanzexperten mit einfließt. Damit sollen Robo Advisor Dienstleistungen eines Finanzberaters automatisieren und den Prozess einfacher gestalten. Anleger müssen keinen Termin vereinbaren, sondern können ihr Portfolio mit wenigen Klicks renditestark von Zuhause aus verwalten. Selbst wenn der Markt aufgrund von politischen Aktionen in Bewegung gerät, kann der Robo Advisor die Anlagestrategie blitzschnell den aktuellen Bedürfnissen anpassen. Auch preislich stechen Robo Advisor die menschlichen Berater aus. Während Banken gerne aktiv gemanagte Fonds

vertreiben, setzen Robo Advisor vor allem auf ETFs. Die Kosten liegen dabei zwischen 0,1 bis 0,7 Prozent pro Jahr. Aktive Fonds berechnen bis zu zwei Prozent pro Jahr.

Noch befindet sich die digitale Vermögensverwaltung in der Pionierphase. Das Wachstum ist zwar bemerkbar, aber im Vergleich zu dem von Banken verwalteten Volumen immer noch sehr gering. Robo Advisor sind Nischenprodukte, deren Nachfrage jedoch stetig steigt. Das zeigt eine Studie der Unternehmensberatung Oliver Wyman: 2018 hat sich das verwaltete Vermögen der Robo Advisor in Deutschland auf 2,8 Mrd. Euro verdoppelt. Für 2020 prognostizieren die Experten den Sprung über 10 Milliarden Euro. Zu ähnlichen Ergebnissen kommt das Statistik-Portal Statista. Es geht davon aus, dass allein in Deutschland die Anzahl der Nutzer von knapp 73.000 vor zwei Jahren auf 700.000 im Jahr 2022 ansteigt. Den Erfolg beflügelt die Rendite der Robo Advisor, die deutlich über der Performance der menschlichen Kollegen liegt. Bei Mischfonds schaffen die digitalen Verwalter in einem dreijährigen Vergleich fast doppelt so viel Rendite wie ein aktiv gemanagter Fonds.

Scalable Capital ist einer der jüngeren Player am Markt und verwaltet bereits zwei Milliarden Euro an Kundenvermögen. Das Unternehmen erstellt für seine Kunden ein individuell angepasstes, global diversifiziertes Portfolio für den langfristigen Vermögensaufbau. Dafür wählen sie die besten und kosteneffizientesten Exchange-Traded-Funds (ETFs) aus und überwachen und managen die Portfolios fortlaufend mit unserer Risikomanagement-Technologie. Auf die Frage, ob Anleger doch eher dem Menschen und nicht dem Robo Advisor trauen, erklärt Erik Podzuweit, Mitgründer und Geschäftsführer von Scalable Capital: „Robo Advisor und menschliche Berater können als Team sehr gut funktionieren. Automatische, regelbasierte Geldanlage hat den unschätzbaren Vorteil, dass sie sich nicht von Gefühlen und Meinungen leiten lässt. In



diesem Punkt ist sie menschlichen Anlegern oft überlegen. Dennoch haben natürlich viele Menschen das Bedürfnis, bei Anlageentscheidungen zuvor mit einem menschlichen Gegenüber zu sprechen.“ Die Kundenakzeptanz von digitalen Anlagen hat sich laut Scalable Capital verändert. „Als wir vor rund vier Jahren gestartet sind, mussten wir unser Angebot noch von Grund auf erklären. Seither haben viele Menschen die Vorteile einer technologiebasierten und kostengünstigen Geldanlage für sich entdeckt.“

**„Automatische, regelbasierte Geldanlage
hat den unschätzbaren Vorteil,
dass sie sich nicht von Gefühlen und
Meinungen leiten lässt.“**

Scalable Capital

Auch der Vertrieb steht vor neuen Herausforderungen, denn die Deutschen neigen traditionell zur vorsichtigen Verwaltung ihres Vermögens. „Dies erfordert viel Aufklärungsarbeit und Überzeugungskraft – zumal als relativ junges Tech-Start-up. Über die Jahre haben wir uns jedoch das Vertrauen unserer Kunden erarbeitet, beispielsweise durch unseren Kundenservice in München, der telefonisch für sämtliche Fragen zur Verfügung steht“, erklärt Podzuweit. Für viele Kunden ist die Geldanlage mithilfe eines Robo Advisors neu und ungewohnt. Da bietet es Sicherheit, während des Anlageprozesses mit dem Kundenservice zu sprechen. Diese Strategie verfolgt Scalable Capital. „Auf über 70 Infoabenden pro Jahr in ganz Deutschland stellen wir unser Produkt vor und geben Scalable Capital damit ein Gesicht. Zudem haben Kunden ab einem Anlagevolumen von 100.000 Euro die Möglichkeit zu einem persönlichen Gespräch in Frankfurt am Main, München, Berlin, Hamburg oder Köln, bei dem auch komplexe Vermögenssituationen diskutiert werden können“, so der Experte.

Seit Oktober 2018 bietet Hauck & Aufhäuser mit Zeedin eine digitale Vermögensverwaltung ab einer Anlagesumme von 50.000 Euro an. Kunden haben die Möglichkeit auch die Anlageklassen und ihr Anlageuniversum – Fonds und ETFs, Einzeltitel oder ethisch-nachhaltige Investments – weiter zu personalisieren. Dabei ermittelt smarte Technologie passende Vorschläge. Anschließend ist eine digitale Depotöffnung bei Hauck & Aufhäuser möglich. „An dieser Stelle endet

dann der sogenannte „Robo“. Denn nach der Depotöffnung werden die Portfolios der Zeedin-Kunden von unserem hauseigenen Investmentteam betreut und nicht von einer Maschine. Zeedin fungiert somit als digitaler Zugang zur Vermögensverwaltung von Hauck & Aufhäuser und bildet eine Schnittstelle zwischen Bank und Kunde“, erklärt Madeleine Sander, CFO und Co-Head of Digital Wealth Channel Zeedin. Für das Bankhaus ist ein Robo Advisor die konsequente Erweiterung des Produktangebots. Ein Angebot, das bei den Kunden gut ankommt, wie Sander feststellt. „Auch langfristig beobachten wir interessante Tendenzen: Immer mehr Kunden von Zeedin entscheiden sich nun gut ein Jahr nach Marktstart für eine Aufstockung ihres Depots. Trotzdem bleibt die persönlichen Kontaktmöglichkeiten im Private Banking essenziell für das Kundenerlebnis.“

Die größte Herausforderung sieht man bei Zeedin definitiv in der Bekanntheit digitaler Geldanlageformen in Deutschland. Bereits das Google-Suchvolumen zeigt, dass die Nachfrage der Menschen nach solchen Angeboten eher zögerlich zunimmt. Bei jenen, die den Begriff schon kennen, weckt er vorwiegend technische Assoziationen wie „da legt eine Maschine mein Geld an“. „Diesbezüglich müssen wir noch viel Aufklärungsarbeit betreiben. Aber das ist bei Finanzprodukten natürlich häufig der Fall. Ähnlich ging es uns auch bereits vor 20 Jahren bei der Auflage des ersten kontinentaleuropäischen Ethikfonds. Heute ist das Thema Nachhaltigkeit wiederum in aller Munde.“

ZURÜCKHALTUNG BEI VERSICHERERN

Auch für die Targobank sind Robo Advisor nach dem Start vor einem Jahr noch relatives Neuland. Trotzdem erkennt Lars Brennholt, Abteilungsleiter Finanzplanung, einen positiven Trend. „Auch, wenn Robos in Deutschland sicherlich noch nicht die Akzeptanz haben, die sie beispielsweise in den USA genießen, steigt die Nachfrage auch bei unseren Kunden stetig.“ Als wichtigen Grund für den Umstand hat Lars Brennholt die anhaltende Niedrigzinsphase ausgemacht. Denn an einer Wertpapieranlage führt vor allem für den langfristigen Vermögensaufbau kein Weg mehr vorbei. „Trotzdem tut sich ein Teil der Kunden immer noch schwer damit. Zu kompliziert erscheinen die Bewegungen an den Kapitalmärkten, zu groß wirkt das Risiko, sein Ersparnis durch Fehler zu verlieren. Gleichzeitig sind Teile unserer Kunden nicht mehr bereit in die Filiale zu kommen, um sich persönlich beraten zu lassen. Und genau auf diese Kunden zielt unsere Online-Vermögensverwaltung Pixit ab.“ Die Mehrheit aller Kunden der Targobank wünscht sich bei größeren Anlageentscheidungen dennoch weiterhin eine persönliche Beratung. Pixit bietet das Unternehmen als eine zusätzliche Lösung an, um die unterschiedlichen Ansprüche des Kunden zu erfüllen.

Während Banken sie bereits im Einsatz haben, verhält sich die Versicherungsbranche in Sachen Robo Advisor noch zurückhaltend. Axa Deutschland etwa hat aktuell noch keinen Robo Advisor im Einsatz. Intelligente im Hintergrund liegende Tarif-Rechner sind allerdings im Rahmen des Zieles der radikalen Kundenorientierung ein wichtiges Thema. „Sie können im richtigen Kontext maßgeblich zur Verbesserung der Servicequalität beitragen. So arbeiten wir sowohl im internen Bereich, zur Unterstützung unserer Service-Mitarbeiter, als auch im externen Bereich mit Tarif-Rechnern, die beispielsweise eine Versorgungslücke erkennen und auf Basis dessen Handlungsalternativen aufzeigen können“, erklären die Experten des Versicherers. Ausschlaggebend für den sinnvollen Einsatz solch unterstützender Maßnahmen sei bei Axa immer die Ergänzung und nicht der Ersatz von menschlichem Kontakt.

Die Gothaer befasst sich ebenfalls mit dem Thema Robo Adviser, prüft unter anderem den Einsatz im Bereich Vermögen und Kapitalanlage. „Wir beobachten eine Tendenz zu Kooperationen der Anbieter mit Banken und Versicherungen. Ziel ist dabei, das verwaltete Vermögen

zu steigern. In nennenswertem Umfang ist das bisher lediglich einem Anbieter gelungen. Derzeit findet unter den etwa 30 Anbietern eine Konsolidierung statt, einige sind bereits schon wieder vom deutschen Markt verschwunden“, erklärt Holger Börnsen aus dem Bereich Leben Innovation der Gothaer. Nur ungefähr jedem fünften Deutschen ist laut einer Umfrage „Robo Advisor“ ein Begriff und nur jeder fünfte dieser 20 Prozent wäre bereit, diesen Service für sich zu nutzen, allerdings nur mit einem kleineren Anteil des Gesamtvermögens. „Daher schätzen wir das wirtschaftliche Potenzial zurzeit als eher gering ein. Wir gehen auch nicht davon aus, dass Robo Advisor den menschlichen Berater ersetzen werden. Unsere Recherchen zeigen, dass der Wunsch nach persönlicher Beratung auch in diesem Zusammenhang groß ist“, so Börnsen. Das belegt auch eine Studie der Gothaer, die zeigt, dass etwa beim Abschluss von Versicherungen nur ein Prozent der Befragten auch nur einen Chat nutzen würden. Hingegen wünschen sich im Schnitt 63,2 Prozent eine persönliche Beratung, wenn es um eine Altersvorsorge geht, sind es sogar 74 Prozent.

redaktion-vw@vww.de

FONDSPiLOT
powered by SAI

Jetzt anmelden zur Tour unter:
vertriebstour.stuttgarter.de

Auf Erfolgskurs mit dem FONDSPiLOT:

einfach, schnell und noch sicherer.

Die Stuttgarter hat mit dem FONDSPiLOT eine innovative Lösung entwickelt, die Vermittler entlastet, ihre Beratung erleichtert und ihnen dabei zusätzliche Sicherheit gibt. Erfahren Sie mehr über unser neues digitales Beratungstool zur Portfolio-Auswahl und unsere zukunftsweisende Portfolio-Anpassung unter fondspilot.stuttgarter.de

Zukunft machen wir aus Tradition.



Die Stuttgarter
Der Vorsorgeversicherer