

Robo, übernehmen Sie!

Digitale Vermögensverwalter drängen in einen Markt, der bislang vor allem vom persönlichen Kontakt gelebt hat. Noch ist ihr Marktanteil gering, doch ihre Vorteile liegen auf der Hand. Dass der Robo-Advisor den Vermögensverwalter aus Fleisch und Blut eines Tages komplett verdrängen wird, glaubt allerdings niemand. **Von Tobias Anslinger**

Sie haben so visionäre (Kunst-)Namen wie „Future-Advisor“, „Wealthsimple“, „Scalable“, „Moneyfarm“ oder „Wealthnavi“, die allesamt suggerieren wollen, wie einfach doch die Geldanlage der Zukunft sein wird: Robo-Advisor, also digitale Assetmanager, die sich anschicken, den Markt für Vermögensverwaltung aufzumischen. Dabei ist die neue digitale Konkurrenz momentan erst ein zartes Pflänzchen am Markt, denn so richtig entwickelt sie sich erst seit etwa zwei Jahren. Verlässliche Marktdaten sind deshalb schwer zu bekommen. Berechnungen von Unternehmensberatungen zufolge beläuft sich der Anteil der „Digital Investment Advisors“ an den gesamten „Assets under Management“ momentan noch auf unter zwei Prozent. Nur wenige Anbieter kommen auf ein verwaltetes Vermögen von einer Milliarde Dollar oder mehr. Die meisten – vor allem die europäischen Robo-Advisor – liegen im Bereich von maximal wenigen hundert Millionen Dollar. Größere Volumina weisen vor allem US-amerikanische Angebote auf.

Niedrigere Gebühren

Für Deutschland hat das „Extra-Magazin“ 18 Robo-Advisor identifiziert, die um die Gunst der Anleger buhlen. Der größte, „Scalable“, der erst vor wenigen Monaten eine Kooperation mit der ING Diba eingegangen ist, legt etwa 600 Millionen Euro an Kundengeldern automatisiert an. Insgesamt, so schätzt das Extra-Magazin, verwalten Robo-Advisor in Deutschland aktuell ein Vermögen von etwa 1,5 Milliarden Euro. Nicht alle Anbieter veröffentlichen Zahlen zu den Assets under Management.

Für Stiftungen – sowie für andere (semi-)institutionelle Investoren auch – kann sich der Einsatz eines digitalen Helferleins bei der Anlage der Stiftungsgelder durchaus lohnen. „Ein Robo-Advisor ist im Vergleich zum klassischen Assetmanager billiger. Die Gebühren liegen deutlich unter einem Prozent,



Bernhard Kronfellner ist Unternehmensberater bei der Boston Consulting Group. Er unterstützt Banken bei Risikothemen in Digitalisierungs- und Transformationsprozessen im Kapitalmarktgeschäft.

teilweise nur um die 0,5 Prozent auf das jeweils angelegte Vermögen, selbst für individualisierte Lösungen. Es gibt keine Ausgabeaufschläge oder sonstigen versteckten Gebühren“, weiß Bernhard Kronfellner, der als Strategieberater bei der Boston Consulting Group (BCG) Banken bei Transformationsprozessen unterstützt. Als weiteres Argument für den Einsatz eines Robo-Advisor nennt er die Möglichkeit, die Vermögensentwicklung zu jeder Zeit online transparent einsehen zu können. „Gerade für eine Stiftung, die auch mal schnell zwischendurch den tagesaktuellen Wert des Stiftungsvermögens abrufen möchte, ist das eine enorme Erleichterung. Sie muss nicht mehr auf die nächsten Quartalszahlen warten oder den Assetmanager telefonisch um einen Zwischenstand bitten“, erläutert der Berater.

Robo-Advisor nicht gleich Robo-Advisor

Welche Teile des Assetmanagement-Prozesses digitalisiert werden, hängt stets vom einzelnen Angebot ab. Manche Robo-Advisor automatisieren ledig-

Klare Tendenz

Robo-Advisor verwalten in Deutschland aktuell ein Vermögen von etwa 1,5 Milliarden Euro. Banken und auch große Assetmanager bauen gerade selbst Robo-Advisors auf oder kaufen welche zu. Keiner wird es sich künftig leisten können, keinen Robo-Advisor in seinem Produktportfolio zu haben. Gebühren für Robo-Advisors liegen etwa im Bereich von 0,3 bis 0,7 Prozent auf das investierte Vermögen.

lich den Anbahnungs-, Verkaufs- und Informationsprozess mit dem Anleger. Bei anderen wiederum wird auch das aktive Vermögensmanagement, also Asset-Allocation und Re-Allocation, von Computeralgorithmen erledigt. Und genau das ist Argumentationsgrundlage für Verfechter und Kritiker von Robo-Advisor gleichermaßen. „Ein Mensch wird die Asset-Allocation nie so oft und vor allem nie so schnell vornehmen können wie ein Algorithmus, der die Orders direkt setzt und nicht darauf warten muss, dass jemand auf einen Knopf drückt“, sagt Kronfellner. Der Trading-Algorithmus selbst basiert auf einer permanenten finanzmathematischen Optimierung, der die Orders entlang der unterschiedlichen Portfolien bündelt. Genau in diesem rein mathematischen Prozess sieht Andreas Grünewald, Vorstand des Verbandes unabhängiger Vermögensverwalter (VuV), die Schwächen: „Finanzmärkte halten sich eben nicht an mathematische Modelle. Emotionen, Motivationen, Herdentrieb gilt es zu berücksichtigen. Finanzmärkte sind soziale Systeme“, betont er – und verweist noch auf einen weiteren Faktor, bei dem der Mensch der Maschine – noch – überlegen ist: Gefühl. „Bei Gesprächen mit Stiftungsvertretern, die keine Finanzexperten sind, merkt man im persönlichen Gespräch oft, dass manche ihre Risikoneigung gar nicht richtig einschätzen können.“ Wenn so jemand ausschließlich mit einem Rechner kommunizieren müsste, könnte das schnell zu falschen Anlageentscheidungen führen.

Der Lackmустest steht noch aus

Dabei ist wichtig zu wissen, dass Robo-Advisor nicht gleich Robo-Advisor ist. Bei hochwertigen Angeboten kann man die Menschen dahinter auch mal anrufen, wenn es Fragen oder Probleme gibt. „Robo-Advisor einfach mittels Social Media an die Rampe zu schieben, ist zu wenig. Das schafft kein Vertrauen“, ist auch BCG-Berater Kronfellner überzeugt. Ab und zu sollte es auch in einer Welt mit digitalen Prozessen, Netzwerken und Algorithmen noch „menscheln“. Dementsprechend entspannt gibt sich auch der VuV ob der neuen Konkurrenz. Nach eigenen Angaben hat er sogar bereits eine Handvoll Mitglieder aus dem Robo-Advisor-Geschäftsfeld gewinnen können. „Ich würde Robo-Advisor nicht als Konkurrenz sehen, sondern als Ergänzung“, sagt Vorsitzender Grünewald.

Noch ist es zu früh, um beurteilen zu können, wie sich die Performance von Robo-Advisor im Ver-

gleich zu traditionellen Assetmanagern langfristig entwickelt. „Die Erfahrungen stehen noch aus“, sagt VuV-Vorsitzender Grünewald. Langfristig glaubt er an ein „hybrides Modell“ von Mensch und Maschine: Erfahrung des unabhängigen Vermögensverwalters plus digital verarbeitete Daten. „Vermögensverwalter werden sich noch mehr die Frage beantworten müssen, wo sie ihre Schwerpunkte setzen wollen. Und danach können sie sich dann Robo-Advisor als Kooperationspartner suchen“, sagt er.



Andreas Grünewald ist Vorstand der Vermögensverwaltungsgesellschaft FIVV und Vorstandsvorsitzender des Verbandes unabhängiger Vermögensverwalter (VuV).

Auch Strategieberater Bernhard Kronfellner ist nicht der Ansicht, dass eines Tages der Weg am persönlichen Vermögensverwalter komplett vorbeiführt: „Ich erwarte eine zukünftige Co-Existenz vom klassischen, persönlichen Assetmanagement und Robo-Advisor.“ Viele Menschen würden auch weiterhin ihre Vermögensanlage nur persönlich erledigen lassen wollen. „Die sind dann auch bereit, für diese ‚Zusatzleistung‘ zu bezahlen“, sagt er. Andere aber, etwa kleine Stiftungen, die gleichzeitig kostenaffin sind und ihr Geld auch ein Stück weit individualisiert anlegen möchten, für die könnte der Robo-Advisor die richtige Wahl sein. Denn es wird ihnen nicht nur möglich sein, das eigene Risiko festzulegen, sondern auch zu bestimmen, in welche Anlageklassen investiert werden soll und in welche nicht. Das, was bis vor kurzem nur den „Großen“ vorbehalten war – nämlich sich seine individuelle Anlagestrategie vielleicht sogar mit eigener Fondsaufgabe zusammenstellen zu lassen –, ist aufgrund der Automatisierung nun auch den „Kleinen“ zugänglich. 