



Die Robo-Advisor kommen

Roboter das Geld privater Anleger verwalten zu lassen, klingt vor nicht allzu langer Zeit noch ziemlich verwegen. Wer würde schon die Entscheidungen über sein Kapital freiwillig an ein seelenloses Computerprogramm abgeben? Trotz dieser scheinbaren Vorbehalte wächst der Markt für sogenannte Robo-Advisor unaufhaltsam.

Die Idee stammt aus den USA. 2010 ging mit Betterment der erste Robo-Advisor an den Start. Betterment sammelte bereits im ersten Jahr 10 Mio. Dollar ein, inzwischen managt das Unternehmen Vermögen im Umfang von 3,7 Mrd. Dollar und hat mehr als 100.000 Kunden. Insgesamt werden heute bereits alleine in den USA geschätzte 300 Mrd. Dollar online verwaltet. 2020 sollen es laut Prognosen mehr als 2 Bio. Dollar sein. In Deutschland steht die Entwicklung zwar noch am Anfang, der Trend ist jedoch nicht mehr zu übersehen. Doch was sind Robo-Advisor eigentlich? Was können sie? Und bieten alle das Gleiche oder gibt es Unterschiede?

Der Anspruch ist kein geringerer als eine Demokratisierung der Vermögensverwaltung. Es geht darum, auch Personen, die noch über kein privatbankwürdiges Vermögen verfügen, Zugang zu einer anspruchsvoll(er)en Anlageform zu bieten. Wo „Robo“ anfängt und „Mensch“ aufhört, kann dabei

Bei Robo-Advisory geht es darum, auch Personen, die (noch) über kein privatbankwürdiges Vermögen verfügen, Zugang zu einer anspruchsvoll(er)en Anlageform zu bieten.

sehr unterschiedlich ausfallen. Es geht jedoch immer um den Anlage- und/oder den Portfoliomanagement-Prozess, der in irgendeiner Form digitalisiert wird. Aufgrund des hohen Automatisierungsgrades können Robo-Advisor ihre Dienstleistung zu deutlich moderateren Preisen anbieten als ihre etablierten Wettbewerber. Außerdem rentiert sich bei ihnen die Betreuung von „kleineren“ Anlegern. Von den Banken wird diese Kundengruppe typischerweise – wenn überhaupt – mit einer weitgehend standardisierten Beratung abgespeist, die zudem oft intransparent und nicht frei von Interessenkonflikten ist.

Alles einerlei?

Die Angebote als solche sind dabei fast so unterschiedlich wie in der Offline-Welt. Robo-Advisor ist also mitnichten gleich Robo-Advisor. Die einzige Gemeinsamkeit – jedenfalls bei jenen mit Transparenzanspruch und interessenkonfliktfreiem Modell – liegt in der Produktauswahl. Sie arbeiten mit kostengünstigen ETFs. Das alleine fördert bereits den Anlageerfolg

angesichts der hohen Kosten von aktiv verwalteten Fonds, die nur selten zu rechtfertigen sind, da sie nachweislich kaum je nachhaltig ihren Index schlagen.

Allerdings: Nur weil mehrere Anbieter ETFs nutzen, heißt das noch lange nicht, dass die Portfolios selbst vergleichbar wären.

Zwei „Generationen“

Am einfachsten kann man die Anbieter danach unterscheiden, ob sie eine diskretionäre Vermögensverwaltung anbieten oder lediglich als Vermittler von Produkten auftreten. Zumindest Ersteres setzt eine entsprechende Lizenz von der Finanzdienstleistungsaufsicht BaFin voraus.

Des Öfteren wird auch von zwei Generationen gesprochen. Die erste Generation existiert seit etwa 1,5 Jahren. Sie ist in der Regel gekennzeichnet durch eine starre Asset-Allokation (fixes Verhältnis Aktien/Anleihen) ohne Risikomanagement sowie ein eher eingeschränktes Anlageuniversum und Produkthanbieterspektrum. Hinzu kommt: Aufgrund des geringen Regulierungsgrades wird die eigentlich geforderte Geeignetheit der Anlage nicht bis kaum gewährleistet.

Neuer Fokus auf Qualität

Die zweite Generation gibt es erst seit Anfang 2016 und sie spricht eine Klientel an, die mehr Wert legt auf Qualität. Aktuell sind dies gerade einmal zwei Anbieter. Sie verfügen über eine BaFin-Lizenz und agieren deshalb als echte Vermögensverwalter. Entsprechend sind

Risikomanagement-Modelle im Einsatz und es darf und kann aktiv in die Portfoliozusammensetzung eingegriffen werden. Der Hauptunterschied – gegenüber der ersten, aber auch innerhalb der zweiten Generation – liegt in der Anlagestrategie, welche für den Großteil des Anlageerfolgs verantwortlich ist.

So verfolgt der eine Anbieter einen handelsorientierten Ansatz mit ETFs und versucht den Markt kurzfristig und prozyklisch zu timen. Whitebox demgegenüber setzt auf eine aktive, strategische Asset-Allokation mit stringenter Risiko- und Kostenminimierung. Dabei kommen Methoden zum Einsatz, die Unzulänglichkeiten herkömmlicher Modelle überwinden sollen. Es werden langfristige, auf Fundamentalanalysen basierende und damit vorwärtsgerichtete Kapitalmarktannahmen unter Berücksichtigung von nicht normalverteilten Renditen generiert. Optimiert wird mit dem Risikomaß CVaR, welches insbesondere Risiken in Extremsituationen besser erfasst. Die Umsetzung erfolgt mit passiv gemanagten Best-in-Class-Produkten.

Marktentwicklung – Gefahr oder Chance für die „alte Welt“?

Der Vormarsch der Robo-Advisor ist nicht mehr aufzuhalten. Für den Privatanleger liegen die Vorteile auf der Hand: Ein einfacher und niederschwelliger Zugang zu einer transparenten, unabhängigen und kostengünstigen Geldanlage, die auch noch Spaß machen kann. Wenn das Portfoliomanagement gut gemacht ist, im Idealfall gar zu einer Form, die bislang nur wenigen Vermögenden oder Institutionellen vorbehalten war.

Bankberatungen für Retailkunden verschwinden zunehmend, da sie zum einen zu teuer sind und zum anderen allzu oft nicht zu kundenorientierten Lösungen führen. Die Beratung von Mensch zu Mensch wird sich wandeln und umfassend wohl nur noch von sehr vermögenden Personen in Anspruch genommen. Im Übrigen wird die Beratung punktueller, spezifischer, mehr „auf Abruf“ und angepasst an die umgebenden digitalen Angebote. Und in jedem Fall besser.

Denn ganz generell wird sich die Existenz von Online-Angeboten positiv auf die Qualität im Markt auswirken, da nur noch für jene „Berater“ Platz ist, die auch einen echten Mehrwert bieten. Schlechte Beratung, die nicht den Kundennutzen in den Vordergrund stellt, hat ausgedient – und das ist auch gut so.

Chance für die „alte Welt“

Robo-Advisor sollten jedoch nicht notwendigerweise konfrontativ zur „alten Welt“ gesehen werden. Eine Zusammenarbeit kann für beide Seiten vielversprechend sein. Für Vermittler, Anlageberater und Vermögensverwalter tun sich gar neue Perspektiven auf: Indem sie mit Robo-Advisor kooperieren oder deren Whitelabel-Lösungen nutzen, könnten sie sich auf ihre Kernkompetenz – die persönliche Kundenbeziehung – konzentrieren und würden von operativen Aufgaben entlastet. Zusätzlich gewänne ihr Angebot an Attraktivität und Reichweite. Robo-Advisor wie Whitebox mit einer BaFin-Lizenz, einem hochwertigen und für B2B-Zwecke flexibel adaptierbaren Portfoliomanagement-Ansatz sowie mit einer attraktiven Nutzererfahrung, nicht zuletzt aufgrund des zielbasierten Anlageprozesses, können hier einen echten Mehrwert bieten.

Zeit für die wichtigen Themen

Berater mit besonderem Wissen und besonderen Fähigkeiten müssen sich angesichts des Vormarsches der Robo-Advisor (noch) keine Sorgen machen – auch wenn man kein Prophet sein muss, um zu erahnen, dass sich die digitale Welt in immer „höhere Gefilde“ vorwagen wird. Doch auch sie könnten von Kooperationen profitieren: Anstatt Kunden-/Kontoeröffnung oder Portfoliozusammenstellung und -management könnten sie ihre Zeit jenen Themen widmen, die sie von der Konkurrenz wirklich abheben und die Kunden besonders bewegen, wie z. B. komplexe Finanz- und Nachlassplanungen oder Steuerstrukturierungen. ■

Von Salome Preiswerk, Gründerin von Whitebox

