

# GoingPublic

## Magazin



Special

# Kapitalmarkt Schweiz

# Capital Market Switzerland

## Status quo & Vision (Vol. 3, 2015)

### **Nicht (ganz) an der Börse**

Substanzwerte mit Natural-  
dividenden, Freikarten & mehr

### **Not (quite) on the Stock Market**

Value Stocks with natural Dividends,  
Free Passes & More

### **Geheimtipp Small Caps**

Wachstums- und Value-  
Titel jenseits des SMI

### **Insider Tip Small Caps**

Growth and Value  
Stocks beyond SMI

### **Bissfestes Familienunternehmen**

Dentalspezialist Straumann  
überzeugt seit 40 Jahren

### **Family Business al dente**

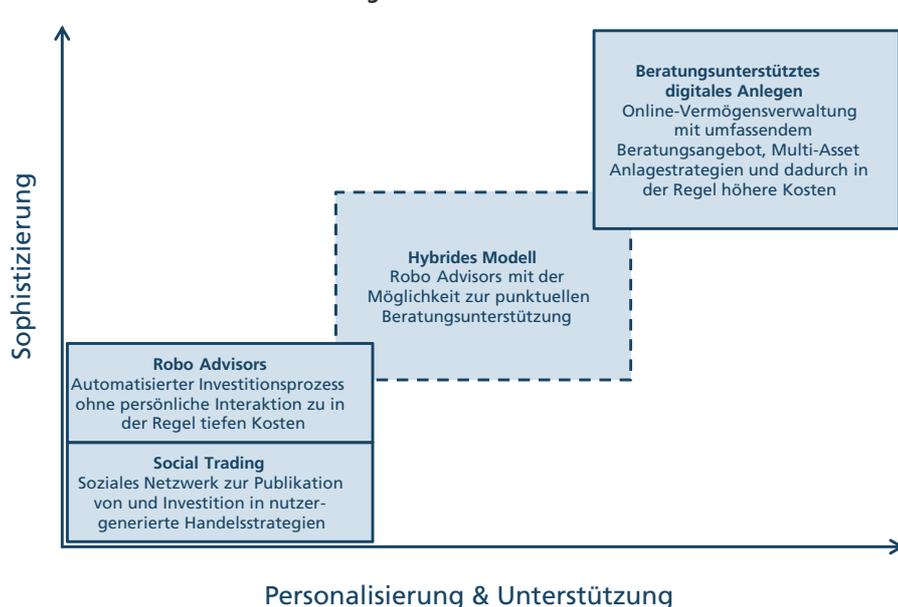
Dental Specialist Straumann has been  
Satisfying Customers for over 40 years

# Digitales Anlegen in der Schweiz

## Großes Marktpotenzial vorhanden

Das Thema „digitales Anlegen“ hat in den letzten Monaten zunehmend Aufmerksamkeit in den Medien erhalten und wird auch außerhalb von Finanzkreisen rege diskutiert. Dies rührt nicht zuletzt daher, dass verschiedene Schweizer Banken und Start-ups Angebote in diesem Bereich lanciert haben. In einer kürzlich publizierten Studie haben das Institut für Finanzdienstleistungen Zug IFZ und die Swisscom diesen Markt analysiert. Nachfolgend werden einige Einblicke in die Erkenntnisse gegeben. **Von Prof. Dr. Andreas Dietrich und Christoph Duss**

Abb. 1: Definition und Einordnung der Geschäftsmodelle



Quelle: Swisscom/IFZ

**D**urch die technologischen Fortschritte und das sich dadurch veränderte Kundenverhalten stehen Banken vor großen Herausforderungen. Diese Entwicklungen werden künftig auch das Anlagegeschäft stark verändern. Auch Schweizer Finanzdienstleister können sich dieser Entwicklung nicht entziehen und müssen sich frühzeitig mit neuen digitalen Geschäftsmodellen auseinandersetzen.

### Vier unterschiedliche Geschäftsmodelle

Zur Kategorisierung der existierenden Anbieter im Bereich des digitalen Anlegens wurde ein zweidimensionales Raster entwickelt, mit welchem die unterschiedlichen Geschäftsmodelle eingeordnet werden können

(siehe Abb. 1). Auf der horizontalen Achse „Personalisierung & Unterstützung“ wurden der Grad der Personalisierung des Anlagevorschlags, die Breite der Anlagevorschläge sowie die Möglichkeit zur Beratungsunterstützung gemessen. Auf der vertikalen Achse „Sophistizierung“ wurden unter anderem der Prozess zur Bestimmung des Risikoprofils, die Bedienung und der Informationsgehalt der Website sowie die Ausgereiftheit des Investitionsprozesses analysiert.

Basierend auf den Marktuntersuchungen kann zwischen vier unterschiedlichen Geschäftsmodellen differenziert werden. Wie in Abbildung 1 ersichtlich wird, unterscheiden sich diese sowohl im Grad der Sophistizierung wie auch bei der Personalisierung & Unterstützung.

- ◆ „Robo Advisors“ setzen auf eine hohe Standardisierung und Automatisierung sowie auf eine vergleichsweise geringe Sophistizierung. Hierfür werden algorithmenbasierte Anlageprozesse zur Erstellung des Portfolios verwendet.
- ◆ „Social Trading“ basiert auf dem Prinzip des sozialen Netzwerks, wobei Nutzer ihre eigenen Handelsstrategien publizieren oder in bereits veröffentlichte Handelsstrategien anderer Nutzer investieren können.
- ◆ „Beratungsunterstütztes digitales Anlegen“ weist eine hohe Sophistizierung aus, ermöglicht umfangreiche Personalisierungsmöglichkeiten und bietet einen persönlichen Berater.
- ◆ Das „hybride Modell“ umfasst Merkmale der beiden Geschäftsmodelle „Robo Advisors“ und „beratungsunterstütztes

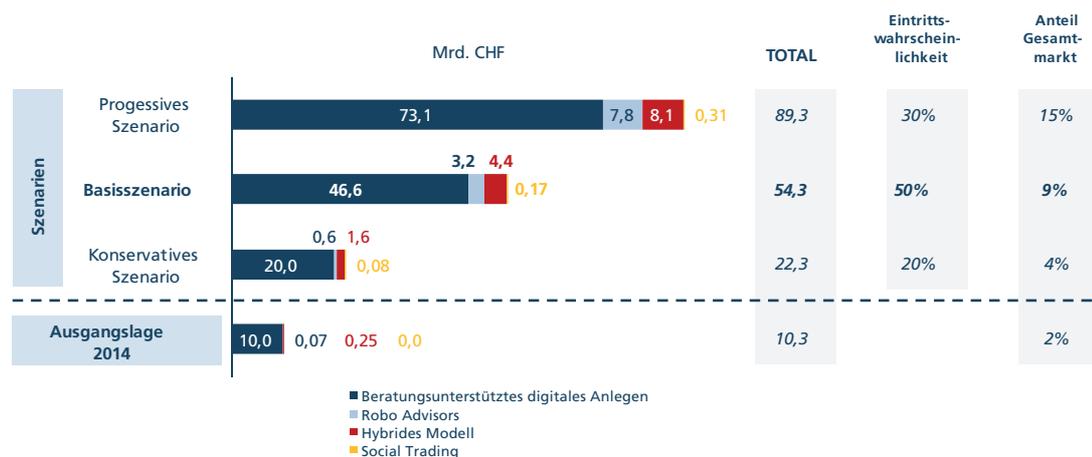


#### ZU DEN AUTOREN

**Prof. Dr. Andreas Dietrich** ist Leiter des Kompetenzzentrums Financial Services Management am **Institut für Finanzdienstleistungen Zug IFZ** der Hochschule Luzern – Wirtschaft.

**Christoph Duss** ist Senior Wissenschaftlicher Mitarbeiter am **Institut für Finanzdienstleistungen Zug IFZ** der Hochschule Luzern – Wirtschaft.

Abb. 2: Prognostizierte Marktvolumen in 2020



Quelle: Swisscom/IFZ

digitales Anlegen“. Es vereint die Standardisierung eines Robo Advisors mit der Möglichkeit zur Beratung.

### Schweizer Markt noch im Anfangsstadium

Unsere Untersuchungen haben gezeigt, dass sich die Schweiz beim digitalen Anlegen im Vergleich zu ausländischen Märkten noch in einem Anfangsstadium befindet. Während im Ausland bereits eine Vielzahl von Angeboten von etablierten Finanzdienstleistern und Start-ups existiert, gibt es im Schweizer Markt zurzeit nur vereinzelte Angebote.

In der Schweiz gehören die UBS (UBS Advice), die Baloise Bank SoBa (Baloise Investment Advice), die Glarner Kantonalbank (Investomat), das VZ VermögensZentrum (VZ Finanzportal), die Swissquote (ePrivate Banking) oder die Leodan Pri-

vatbank zu den etablierten Finanzdienstleistern mit Angeboten im Bereich des digitalen Anlegens. Weitere Lösungen, welche bereits am Markt sind, werden von den Start-ups TrueWealth, wikifolio und Investory angeboten. Überdies befinden sich zurzeit weitere Start-ups in der Entwicklungsphase, welche sich im Bereich von TrueWealth positionieren werden.

### Signifikantes Wachstum erwartet

Vor dem Hintergrund dieser Erkenntnisse und mit Unterstützung von Kundenumfragen wurden Prognosen für das Marktvolumen in der Schweiz im Jahr 2020 hergeleitet. Die Volumina in den drei verschiedenen Szenarien sind in Abb. 2 dargestellt.

Es wird prognostiziert, dass der Schweizer Markt für digitales Anlegen in

den nächsten Jahren mit zweistelligen Raten wächst. Im Basisszenario resultiert ein Marktvolumen von 54,3 Mrd. CHF in 2020. Der Großteil des Volumens im jeweiligen Szenario ist dem beratungsunterstützten digitalen Anlegen zuzuweisen. Unsere Prognosen gehen davon aus, dass in allen Szenarien weitere etablierte Finanzdienstleister und Start-ups in den Markt für digitales Anlegen eintreten werden.

### Fazit

Zusammenfassend kann festgehalten werden, dass sich das digitale Anlegen in der Schweiz zurzeit noch in einer frühen Aufbauphase befindet. Wir erwarten jedoch, dass sich digitales Anlegen kontinuierlich weiterentwickelt, neue Anbieter in den Markt eintreten und die verwalteten Vermögen signifikant wachsen werden. ■

ANZEIGE

# Jahrbuch Crowdfunding 2015

Das »Jahrbuch Crowdfunding 2015« liefert erstmals einen Überblick über die hierzulande relevanten Plattformen, die Unternehmen für die Kapitalaufnahme nutzen können. Kapitalsuchende und Kapitalgeber erhalten eine Übersicht über Branchentrends sowie Historie, Anforderungen, Auswahlkriterien und Konditionen der einzelnen Plattformen.

Ein Standardwerk für alle, die auf der Suche nach einer alternativen Unternehmensfinanzierung sind, mit der Crowd investieren wollen oder als Dienstleister im Markt aktiv sind.

Bestellungen unter [www.slingshotreturn.com](http://www.slingshotreturn.com)

Slingshot Return

