

Die Roboter erobern die Vermögensverwaltung

SCHWEIZ Immer mehr Anbieter von Online-Plattformen drängen auf den Markt.

PASCAL MEISSER

Bislang waren digitale Anlageberater – auf Englisch Robo Advisors – vor allem im angelsächsischen Raum ein grosses Thema. Nun kommt auch in der Schweiz allmählich Bewegung in diesen Bereich. Bisher beschränkte sich das Angebot auf die etablierten Adressen VZ Vermögenszentrum, Swissquote und Glarner Kantonalbank sowie das Start-up True Wealth, nun stossen immer mehr neue Anbieter in das Gebiet der Online-Vermögensverwaltung vor.

Der jüngste Zuwachs betrifft die Saxo Bank (Schweiz), die unlängst ihre Pläne für eine automatisierte und kostengünstige Vermögensverwaltung publik gemacht hat. «Ein logischer Schritt für uns als einen der globalen Leader im Online-Trading», sagt Chef Antonio Ferrante. Zuvor hat der Online-Finanzdienstleister Moneypark einen Robo Advisor lanciert (vgl. Tabelle unten).

PostFinance plant für 2017

Noch dieses Jahr werden weitere folgen. «In der Pipeline sind weitere Robo-Advice-Projekte von einigen bestehenden und neuen Fintech-Unternehmen, die noch in diesem Jahr auf den Markt kommen werden», bestätigt Sven Würtemberger, bei der BlackRock-Tochter iShares für die deutschsprachige Schweiz zuständig, im Gespräch mit «Finanz und Wirtschaft». Namen will er keine nennen.

Per Anfang des kommenden Jahres steht ein richtig grosser Anbieter in den Startlöchern. Dann will die PostFinance zusammen mit der Swissquote Bank mit einer Online-Plattform für die Vermögensverwaltung durchstarten, wie der PostFinance-Chef im vergangenen Herbst in der «Handelszeitung» angekündigt hat.

Kosten werden weiter sinken

Für Sparer und Investoren eröffnen sich damit ganz neue Möglichkeiten, ihr Geld mit standardisierten und diversifizierten Portfolios zu günstigen Konditionen anzulegen. Hinter den Portfolios steht eine Auswahl kotierter Indexfonds (kurz ETF). In der Summe dürfte auf diese Weise die Vermögensverwaltung noch rund 1% der angelegten Summe kosten.

Allerdings darf man davon ausgehen, dass die Kosten tendenziell weiter sinken dürften. Derzeit spielt der Wettbewerb in diesem Bereich noch zu wenig, als dass die Anbieter gezwungen wären, ihre Kon-

Robo Advisor

Die Idee hinter der automatisierten Vermögensverwaltung ist ganz einfach: Auch bei Vermögen unter der Millionen-grenze soll eine professionelle Geldanlage möglich sein – und dazu erst noch zu tiefen Kosten. Der Aufschwung der ETF, der kotierten Indexfonds, ist ein wesentlicher Bestandteil. Nur diese Produkte ermöglichen es, zum Beispiel den kompletten schweizerischen, europäischen oder amerikanischen Markt praktisch zum Nulltarif abzudecken.

Derzeit liegen die ETF-Kosten je nach Region zwischen 0,05 und 0,30% des angelegten Vermögens. Hinzu kommt die Pauschalgebühr des Robo Advisors, die in der Schweiz zwischen 0,5% und 1,5% liegt. Dieser Zahlenvergleich zeigt, dass die wichtigste Wahl nicht die des ETF-Anbieters ist, sondern die der Robo-Advisor-Plattform.

Ein wichtiger Bestandteil ist die Ermittlung der individuellen Risikofähigkeit des Anlegers. Aus diesem Grund muss ein Kunde erst ein gutes Dutzend Fragen beantworten, bevor er sein Geld einsetzen kann. In der Regel beruhen diese Fragen auf Grundsätzen der Behavioural Finance, die Zusammensetzung der Portfolios oftmals auf der Theorie des amerikanischen Ökonomen Harry Markowitz. Er erbrachte den Nachweis, dass die Diversifikation der Anlagen positive Auswirkungen auf das Risiko und die mögliche Rendite des Gesamtportfolios hat.

ditionen nach unten anzupassen. Zudem «bestrafen» einzelne Robo Advisors Kunden, die nur einen geringen Betrag anlegen, mit einer höheren Pauschalgebühr. Das macht angesichts der Automatisierung und der Skalierung des Geschäfts wenig Sinn. Es zeigt vielmehr, dass der Druck auf die Anbieter gross ist, möglichst schnell eine hohe dreistellige Millionen-summe an verwalteten Vermögen zu erreichen, um das Online-Anlagegeschäft ökonomisch sinnvoll betreiben zu können.

So geht das Fintech-Start-up True Wealth, das vor zwei Jahren gegründet wurde, davon aus, dass für einen profitablen Betrieb eines solchen Robo Advisor mindestens 400 Mio. Fr. Kundenvermögen gesammelt werden müssen. In zwei

Jahren will True Wealth gemäss eigenen Angaben die 2-Mrd.-Grenze erreichen. Derzeit weist sie gemäss Schätzungen rund 600 Kunden sowie ein verwaltetes Vermögen von 26 Mio. Fr. auf.

Bislang hat es erst das VZ Vermögenszentrum in den Milliardenbereich geschafft. Gemäss Marc Weber, Chef der VZ Depotbank, werden in den verschiedenen Sparplanangeboten rund 2 Mrd. Fr. verwaltet. Zum Investomat der Glarner Kantonalbank, vor eineinhalb Jahren lanciert, sind keine Zahlen erhältlich.

Kampf um Kunden

Je mehr Player auf den Markt kommen, desto schwieriger wird es sein, die verwalteten Vermögen schnell zu vermehren – vor allem für die kleinen Anbieter (vgl. Text «Vorsicht vor den grossen Namen»). Auf diesen Effekt setzt auch der Chef der Saxo Bank (Schweiz), Antonio Ferrante. «Ich bin überzeugt, dass Anleger je länger, je mehr Anbieter bevorzugen, die im Markt über das notwendige Fachwissen verfügen und entsprechend reguliert sind», sagt Ferrante.

Gleichzeitig wird es immer mehr zu Kooperationen zwischen jungen und etablierten Firmen kommen – wie das Beispiel Moneypark zeigt. Die Glarner Kantonalbank ist Depotbank, iShares der Lieferant von Produkten und Anlagewissen. «Das sind Partnerschaften, die für uns interessant sind», sagt Sven Würtemberger von iShares. «Wir stellen Modellportfolios zur Verfügung und sind im Vertrieb unterstützend.» Solche Partnerschaften führen dazu, dass heute Robo Advisors in kurzer Zeit aus dem Boden gestampft werden können – mit einem entscheidenden Nachteil. Der Anleger ist auf Produkte eines einzigen Anbieters beschränkt, was grundsätzlich nicht wünschenswert ist.

Die grössten Robo-Advisors

Verwaltete Vermögen (in Mrd. Fr.)	
31,0	Vanguard Personal Advisor Service USA
4,1	Schwab Intelligent Portfolios USA
3,0	Betterment USA
2,9	Wealthfront USA
2,6	Nutmeg Grossbritannien
2,0	VZ Vermögenszentrum Schweiz
0,03	True Wealth Schweiz

Quelle: Advisory HG, FuW / Grafik: FuW, br

Schweizer Robo-Advice-Plattformen im Vergleich

	VZ Vermögenszentrum	Swissquote e Private Banking	True Wealth	Investomat	Moneypark	SaxoSelect ³
Pauschalkosten pro Jahr (All-in Fee, in %) ¹	0,55	0,95 bis 1,25 (je nach Einlage)	0,5 bis 1,47 (je nach Einlage) ²	0,6	0,8	0,5 bis 0,9 (je nach Einlage)
Mindesteinlage (in Fr.)	500	keine; empf. Mindesteinlage 20 000	8500	5000	5000	k.A.
Depotbank	VZ Depotbank	Swissquote	Saxo Bank (Schweiz)	Glarner KB	Glarner KB	Saxo Bank (CH)
Demo-Konto	ja	ja	ja	nein	nein	k.A.
Berücksichtigte Anbieter von Indexfonds (ETF)	verschiedene (Vorselektion durch VZ Vermögenszentrum, Produkte können auf Wunsch frei gewählt werden)	verschiedene, zudem auch Anlagen in Einzelaktien und Anlagefonds möglich	verschiedene (Auswahl durch True Wealth)	verschiedene (Auswahl durch GLKB)	iShares / verschiedene (je nach Portfolio)	iShares
Anlagefokus	Regionen / Sektoren	abhängig von der individuell angepassten Anlagestrategie	Regionen / Sektoren	Regionen / Sektoren Themen	vordefinierte Portfolios	vordefinierte Portfolios
Ermittlung Risikofähigkeit	11 Fragen	persönliche max. Limite wird durch 30 Fragen ermittelt	10 Fragen	9 Fragen + Test zur Risikobereitschaft	9 Fragen	k.A.
Depot-Umschichtungen	regelbasiertes Rebalancing	monatlich bis jährlich (frei wählbar)	max. 2x pro Woche (nur bei Abweichungen zwischen Portfolio und Ziel-Allokation)	halbjährlich – bis zu 1x wöchentlich möglich	halbjährlich	k.A.

¹ beinhaltet Managementgebühr, Depotgebühr und Transaktionskosten ² beinhaltet zusätzlich auch noch Währungswechselkosten ³ in der Schweiz voraussichtlich im Laufe des Jahres verfügbar

Quelle: Anbieter, eigene Recherchen



«Noch überzeugt kein A

Andreas Dietrich, Finanzprofessor an der Hochschule Luzern

Andreas Dietrich ist Professor am Institut für Finanzdienstleistung der HSLU in Zug. Zusammen mit Swisscom hat er im vergangenen Jahr die erste Studie zum digitalen Anlegen in der Schweiz herausgebracht. Im Interview mit der «Finanz und Wirtschaft» sagt er, worauf der Anleger bei der Wahl eines Robo Advisors achten sollte.

Worauf muss ich als Anleger achten? Zunächst auf die Kosten. Zwischen den einzelnen Anbietern gibt es teilweise beträchtliche Unterschiede. Ein zweiter Punkt sind die individuellen Möglichkeiten bei der Ausgestaltung des Portfolios. Gibt es zudem die Möglichkeit persönlicher Beratung? Benutzerfreundlichkeit spielt natürlich auch eine Rolle.

Herr Dietrich, für welchen Typ von Kunden eignet sich ein Robo Advisor? Für Kunden, die zu günstigen Gebühren passiv investieren wollen. Wir reden nicht von Private-Banking-Kunden, die mit 5 oder 10 Mio. Fr. kommen

Für welche Finanzdienstleister eignet sich die Einführung eines Robo Advisor? Ein reiner Robo Advisor bietet sich vor allem für Banken an, die keine starke Stellung im Anlagegeschäft haben und in Richtung Selbstbedienungs-Banking gehen. Das kann ein neues Geschäftsfeld eröffnen, den Ertrag diversifizieren und die Kosten niedrig halten. Es bietet sich also für kleinere Institute an. Aber auch für einzelne Kantonalbanken kann ein Robo Advisor interessant sein.

«Zwischen den einzelnen Anbietern gibt es teilweise beträchtliche Unterschiede bei den Kosten.»

und auch Beratungsdienstleistungen verlangen. Der reine Robo Advisor ist zumindest in der Anfangsphase für Beträge mit einer Durchschnittsgrösse von 50 000 bis 60 000 Fr. geeignet.

Wer hat in diesem Bereich die besseren Chancen zu reüssieren, die etablierten Banken oder Start-up-Unternehmen? Banken haben sicher den Vorteil ihrer etablierten Marke, und vor allem haben

Vorsicht vor den grossen Namen

USA Alte Häuser auf neuen Wegen.

VALENTIN ADE

Das Land der Robo Advisors sind die Vereinigten Staaten von Amerika. Hier tummelt sich eine Vielzahl von Anbietern – Start-ups und etablierte Finanz-Player – auf dem Markt für digitales, automatisiertes Anlegen. Und hier zeichnet sich eine Entwicklung ab, die auch in der Schweiz dereinst Realität werden könnte. Es ist eine Geschichte von kleinen, ehrgeizigen Newcomern, die den Weg für Neues bahnen, und grossen, kraftvollen Etablierten, die zur richtigen Zeit ins Spiel einsteigen.

Sie tragen Namen wie Betterment oder Wealthfront. 2008 als die Ersten ihrer Art gegründet – Betterment in New York, Wealthfront im Silicon Valley –, hatten beide Start-ups die gleiche Idee: mit einem kostengünstigen vollautomatisiertem Anlagetool den grossen Beraterhäusern mit ihren erklecklichen Margen die Kunden abspenstig machen. Das klappte leidlich. Bis vor zwei Jahren hatte Betterment, vom Online-Magazin «Quartz» als die «Apple der Finanzen» bezeichnet, gerade einmal 400 000 \$ an Kundenvermögen anziehen können.

Ein Talent schafft es in die oberste Liga

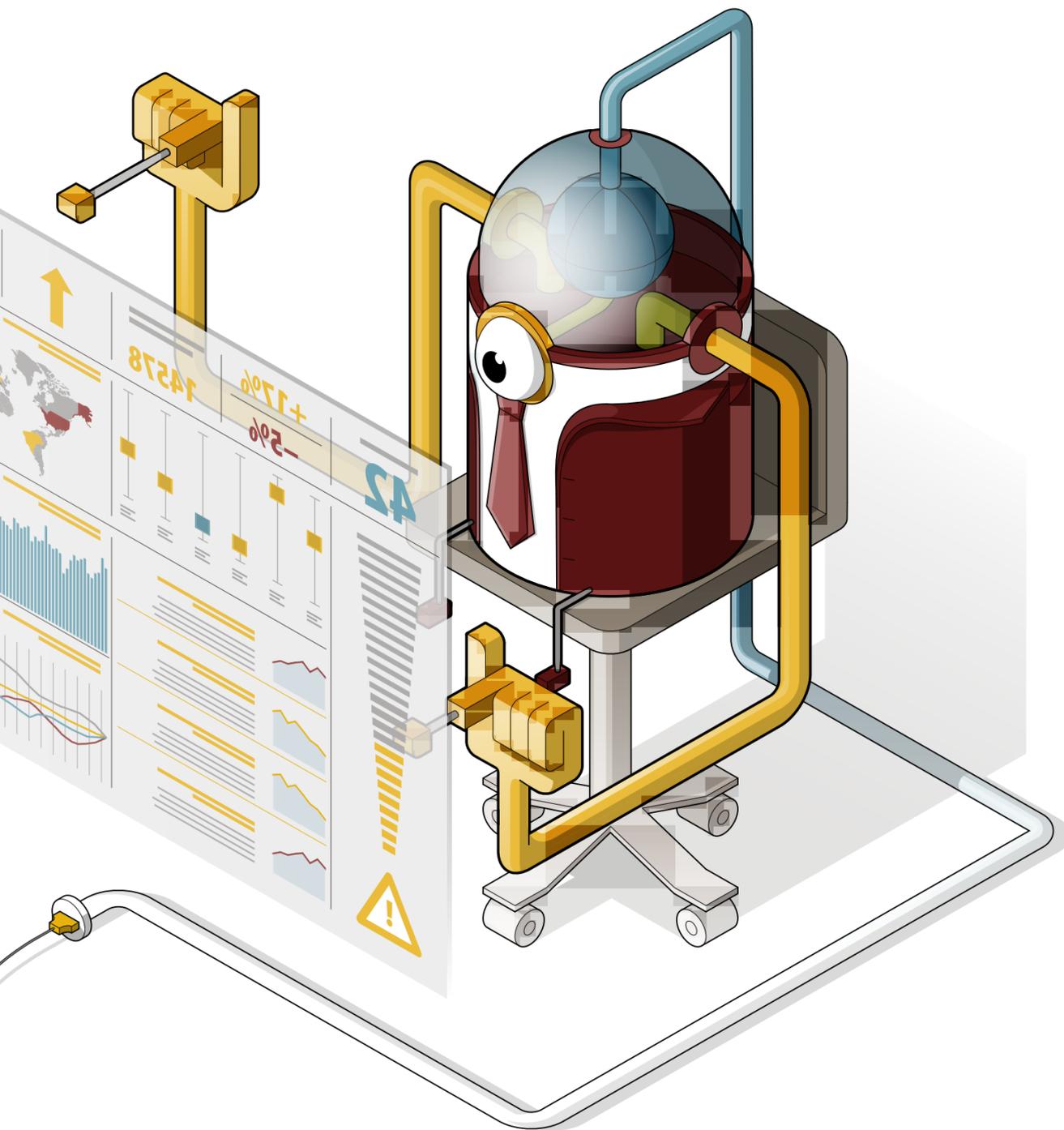
Doch dann ging alles ganz schnell. Heute hat Betterment 3 Mrd. \$ unter Verwaltung, das Durchschnittsdepot eines Kunden ist von 14 000 auf 21 000 \$ angeschwollen. Und Betterment wächst und wächst – von Monat zu Monat. Was war passiert? Im Oktober 2014 unterschrieb der Shootingstar Betterment einen Deal mit Fidelity Investments, einem der grössten Vermögensverwalter der Welt mit rund 2 Bio. \$ an verwalteten Vermögen. Zunächst gab Fidelity ihren Beratern die Möglichkeit, ihren Kunden den Robo-Advisor-Service via Betterment anzubieten. Ein Segen vor allem für Betterment, die mit einem Schlag Zugang zum Netzwerk eines Investmentbankers erhielt – als würde ein junges Talent in die oberste Liga berufen.

Doch dann kam die Ernüchterung für den Hochbegabten. Im Oktober vergangenen Jahres ist bekannt geworden, dass Fidelity die Zusammenarbeit nicht mehr weiterführen will. Zwar dürfen Fidelity-Kunden weiterhin den Betterment-Service nutzen, doch Fidelity hat mittelfristig anderes im Sinn. Es ist ein Beispiel dafür, was passiert, wenn die grossen Jungs plötzlich auf den Spielplatz kommen. Lange hatte man den etablierten Vermögensverwalter vorgeworfen, eine Entwicklung zu verschlafen, jetzt muss man vielleicht konstatieren, sie haben nur auf den richtigen Zeitpunkt gewartet. Fidelity hat sicherlich viel durch die Zusammenarbeit mit Betterment gelernt. Jetzt baut sie ihren eigenen Robo Advisor.

31 Mrd. \$ in einem halben Jahr

FidelityGo heisst der Neue in der Nachbarschaft. Ein automatisierter Anlageservice, der Kunden zu günstigen Konditionen ein Portfolio zusammenstellt. Mindesteinlage 5000 \$, Jahresgebühr 0,25% des Depotwerts – sonst nichts. Der alte Investmenthase imitiert die jungen Hüpfen, um sie auf ihrem Terrain anzugreifen. Und Fidelity ist nicht die Einzige. Bereits vor dem Vermögensverwalter aus Boston war es Charles Schwab (rund 2,5 Bio. \$ Kundenvermögen), die im März 2015 mit ihren «Intelligent Portfolios» auf den Markt kam. Der Robo Advisor aus dem Hause Schwab sammelte bis Ende des Jahres flugs 5,3 Mrd. \$ an Assets ein. Im Mai 2015 machte es Vanguard (3 Bio. \$ Kundenvermögen) ihrem Konkurrenten aus San Francisco gleich und zog mit ihrem beratungsunterstützten Robo Advisor in gut einem halben Jahr sagenhafte 31 Mrd. \$ an.

Hier zeigt sich der Vorteil der Etablierten und die Gefahr für die Newcomer. Die Etablierten haben den bekannten Namen und die Vorzüge, die mit einer prominenten Marke daherkommen. Und vor allem: Sie haben bereits die Kunden (vgl. Interview). Die Start-up-Szene in diesem Bereich ist jung, viele machen überhaupt keinen Profit, sondern sind immer noch auf Wagniskapitalgeber angewiesen. Zwar wachsen sie, wie Betterment und Wealthfront beweisen, und Kooperationen mit Etablierten scheinen vielversprechend. Doch in diesem Fall können die alten Hunde immer noch neue Tricks lernen. Ein Vorbild auch für die Schweiz.



Angebot in allen Punkten»

zern (HSLU), über die Robo Advisors auf dem Schweizer Markt.



Andreas Dietrich empfiehlt, bei Robo Advisors genau auf die Kosten zu achten. BILD: ZVG

sie bereits die Kunden. Start-ups unterschätzen dieses Umfeld. Nehmen Sie das Unternehmen True Wealth, das erste Robo-Advisor-Start-up in der Schweiz. Die Gesellschaft hat nach vierzehn Monaten gerade einmal 26 Mio. Fr. an Vermögen von 580 Kunden eingesammelt. Das ist eigentlich zu wenig, auch wenn man bedenkt, welche öffentliche Aufmerksamkeit True Wealth bekommen hat.

Sie haben vergangenes Jahr in Ihrer Studie zu Robo Advisors in der Schweiz eine Prognose über ihre Entwicklung gemacht. Hat sich daran etwas geändert?
An unserer Fünfjahresprognose hat sich nichts geändert. Wir rechnen in der Schweiz mit fünf bis acht Robo Advisors bis 2020. Interessant ist, dass wir damals PostFinance ganz oben auf unserer Liste hatten, als ein Institut, das

«Banken haben gegenüber Start-ups den Vorteil ihrer etablierten Marke, und sie haben schon die Kunden.»

mit einem Robo Advisor auf den Markt kommen könnte. Später haben sie dann tatsächlich eine Zusammenarbeit mit Swissquote in diesem Bereich angekündigt.

Welcher Robo Advisor in der Schweiz gefällt Ihnen bisher am besten?

Bei Swissquote kann man sich sein Portfolio sehr individuell zusammenstellen. Truewealth ist einfach und benutzerfreundlich. Beim Investomat der Glarner Kantonalbank kann man schöne Ergänzungen zum Portfolio vornehmen. Jedes Tool hat seine eigenen Stärken und Schwächen. Einen Robo Advisor, der in allen Kriterien überzeugt, habe ich bisher allerdings nicht gesehen.

INTERVIEW: VALENTIN ADE

Zeit aufzurüsten: der innovative Arbeitsplatz für Vermögensverwalter

STRATVALUE® | Tools

5

der neue Front und Middle Office Standard für Vermögensverwalter KMU und Family Offices
www.stratvalue.com > Tools > Subscribe here

in PHP Javascript geschrieben, multibrowserfähig, mobil von Datenbank bis Benutzerzugriff vollständig verschlüsselt mit strengstem Passwort Regime und Schweizer Hosting

Anzeige