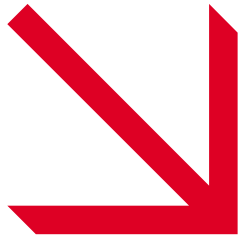


Wirtschaft



SMI 9408 Punkte
-0.53%

Gewinner	Verlierer
Transocean N +4.63%	UBSN -2.00%
Zurich Ins. N +1.37%	Julius Bär N -1.32%
ABB N +0.80%	Roche GS -1.07%

Dow Jones Ind. 17373 Punkte
-0.27%

Euro Stoxx 3638 Punkte
-0.84%

Euro in Franken	1.076	0.42%
Dollar in Franken	0.983	0.16%
Euro in Dollar	1.094	0.26%
GB-Pfund in Franken	1.520	-0.14%
Öl (Nordsee Brent) in Dollar	49.07	-0.54%
Gold (Unze) in Dollar	1098.00	0.77%
Silber (Unze) in Dollar	14.67	0.85%

Nachrichten

Geldpolitik Nationalbank hält an Negativzinsen fest

Die Schweizer Notenbank (SNB) will weiterhin mit negativen Zinsen die Landeswährung unter Druck setzen. Fritz Zurbrugg, Vizepräsident des Direktoriums, sagte der «Finanz und Wirtschaft», die Abschwächung des Frankens in den letzten Wochen gehe in die richtige Richtung. «Der Franken ist aber immer noch stark überbewertet.» Die Lage bleibe daher eine grosse Herausforderung. Die SNB hat im Januar Strafzinsen eingeführt, um den Frankenkurs zu schwächen. Der Negativzins zeige die gewünschte Wirkung, sagte Zurbrugg. «Wir sehen im Moment keinen Grund, etwas zu ändern.» (Reuters)

Arbeitslosenquote Arbeitsmarkt trotz Frankenschock relativ robust

Der Anstieg der Arbeitslosigkeit nach dem Frankenschock hat sich im Juli abgeschwächt. Zwar stieg die Zahl der Arbeitslosen gegenüber dem Juni an. Grund dafür sind aber saisonale Effekte. Dennoch bleibt der Schweizer Arbeitsmarkt unter Druck. Die Arbeitslosenquote bleibt mit 3,1 Prozent stabil. «Der bisher positive Saisoneffekt ist nun wie erwartet gekippt», erklärte Boris Zürcher vom Staatssekretariat für Wirtschaft. Bis Mitte Jahr verringert sich die Zahl der Arbeitslosen jeweils, ab Juli erhöht sie sich saisonal bedingt. (SDA)

Tourismus Kuoni trennt sich vom letzten Reiseveranstalter

Kuoni kann seinen Anfang Jahr angekündigten radikalen Konzernumbau abschliessen. Das Unternehmen hat auch für sein Reiseveranstaltergeschäft in Indien und Hongkong einen Käufer gefunden. Damit hat Kuoni schneller als geplant sein komplettes Geschäft mit der Organisation und dem Vertrieb von Reisen für Privatpersonen verkauft. Käuferin ist die kanadische Investmentholding Fairfax Financial. Sie zahlt 79 Millionen Franken. (SDA)

Finanzbranche Deutsche Bank tauscht ihren Chefjuristen aus

Die Deutsche Bank tauscht den Leiter ihrer Rechtsabteilung aus. Richard Walker werde sein Amt zum Ende des Jahres nach 14 Jahren auf eigenen Wunsch aufgeben. Er wird noch in diesem Jahr 65. Walker gilt als Vertrauter des zurückgetretenen Co-Chefs Anshu Jain und war vor kurzem von der Finanzaufsicht in der Affäre um manipulierte Zinsen scharf kritisiert worden. (SDA)

Digitalisierung (7)

Anlegen ohne Bankberater

Fintech ist das neue Schlagwort in der Finanzbranche. Das Potenzial der digitalen Vermögensverwaltung

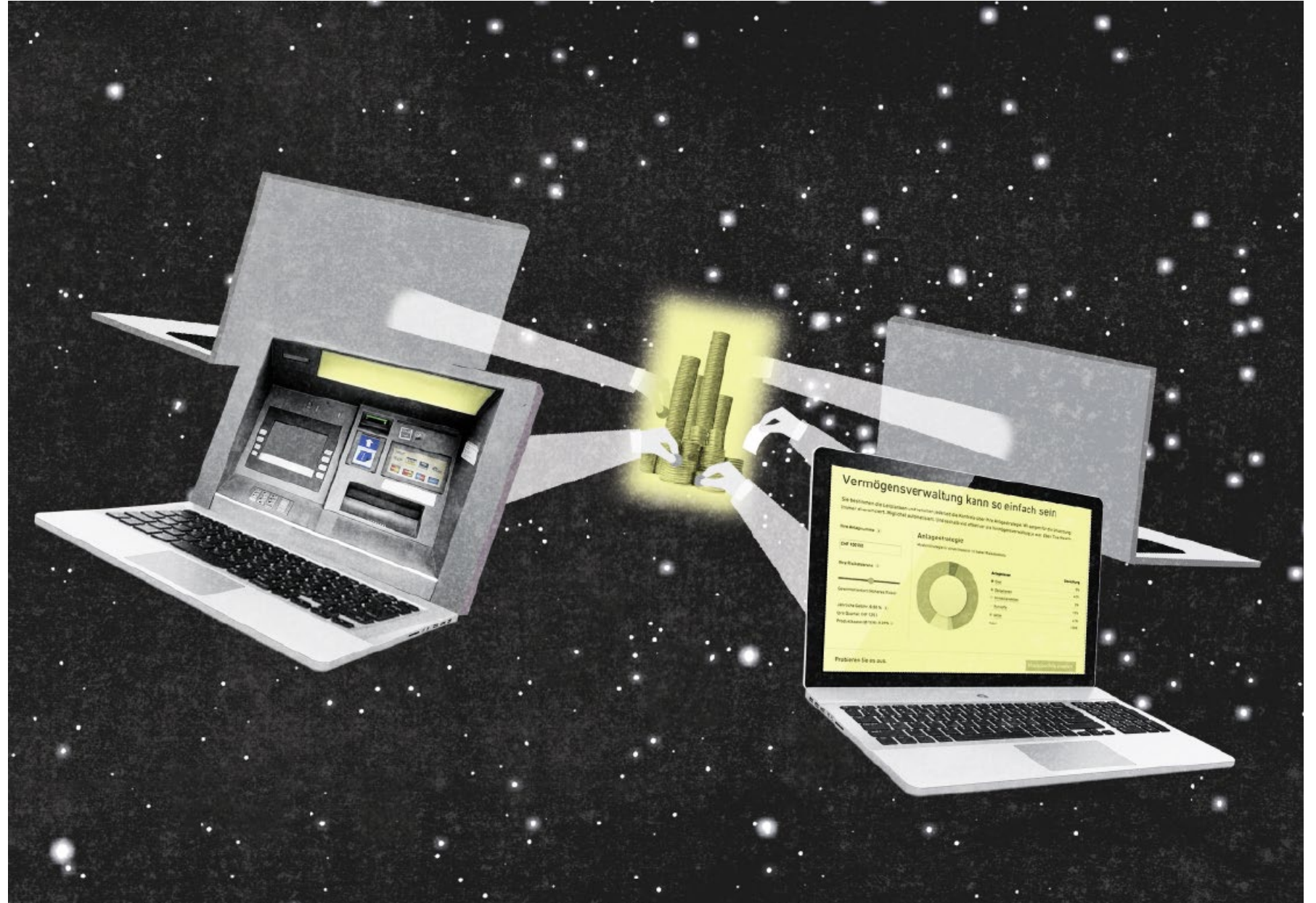


Illustration: Patric Sandri

Andreas Valda

Wer vor fünfzehn Jahren einen Fernseher oder einen Computer kaufen wollte, ging zu Fust, Interdiscount oder M-Electronics, liess sich dort beraten und trug das Gerät nach Hause. Dann kamen Internetanbieter wie Digitec und revolutionierten den Vertrieb. Sie boten den Konsumenten die Möglichkeit, sich im Internet mit wenigen Klicks eine Angebotsübersicht zu verschaffen und stellten Vertrauen her. Heute werden tausend Franken teure Geräte online bestellt und per Kurier nach Hause geliefert. Der Umsatz von Digitec liegt inzwischen über einer halben Milliarde Franken pro Jahr. Im April kaufte die Migros die Mehrheit am Unternehmen.

Olivier Herren, einer der Digitec-Gründer, will die Erfolgsgeschichte des Onlinevertriebs jetzt in der Vermögensverwaltung wiederholen. Zusammen mit dem ETH-Physiker Felix Niederer lancierte er im November 2014 ein Anlageportal. Es heisst True Wealth (wahres Vermögen) und ist ein typisches Beispiel der aufstrebenden Fintech-Branche. Wer sich schon einmal von einem Vermögensverwalter einer Bank beraten liess, wird auf der True-Wealth-Website das gleiche Vorgehen erkennen. Wie viel wollen Sie anlegen? Welche Herkunft hat Ihr Geld? Welches familiäre Umfeld haben Sie? Welche Risikoneigung, welchen Anlagehorizont und welche Geduld weisen Sie auf, um Verlustphasen durchzustehen?

In fünf Minuten ein Portfolio

Nach fünf Minuten Klicken wird dem Nutzer ein komplettes Anlageportfolio vorgestellt. Soundso viele Aktien, soundso viele Obligationen, Immobilienaktien, Rohstoffe etc. Bestehend am Konzept ist: Man muss nur mindestens 8500 Franken investieren - bei traditionellen Banken wird oft die Schwelle 100 000 Franken genannt. Und im Unterschied zur Bankberatung weiss man

sofort die genauen Anlage- und Produktkosten, kann die bisherige Performance des Portfolios analysieren sowie eine zukünftige, geschätzte «mittlere Gesamtrendite». Vor Augen geführt wird einem auch die Verlustwahrscheinlichkeit vom ersten bis ins sechzehnte Jahr. Dann heisst es: «Bereit einzusteigen?» Ein Klick weiter, und ein Bankkonto kann eröffnet werden. Nach sechs Monaten Betrieb haben laut dem Fachmagazin «Schweizer Bank» insgesamt 230 Kunden 10 Millionen Franken investiert.

True Wealth ist einer von schätzungsweise 100 Fintech-Anbietern in der Schweiz. Sie alle suchen den Kontakt zum Kunden über Handy, Tablet oder PC. Es gibt vier Hauptgruppen: Anbieter im Zahlungsverkehr (etwa Zahlungs-Apps), Berater und Vermittler von Krediten und Versicherungen, Anlageberater und Vermögensverwalter sowie Crowdfunding. Letzteres ist eine alternative Form von Finanzierung und Kreditvergabe Peer-to-Peer unter Umgehung einer Bank. Den Grossteil des Angebots machen Vergleichsportale und

Vermittler von Hypotheken, Versicherungen und Konsumkrediten aus. Eine für den Konsumenten nicht sichtbare, aber Fintech zugeordnete Spezialgruppe sind weltweit tätige Anbieter von Bankensoftware, Datenmanagement und Verschlüsselung. Die grössten Schweizer Firmen sind Avaloq (Sitz in Zürich, 1400 Mitarbeiter) und Finnova (Sitz in Lenzburg, 350 Mitarbeiter).

Investieren als «Follower»

Für Aufregung in der Finanzbranche sorgt derzeit der Eintritt des deutschen Anbieters Wikifolio in den Schweizer Markt. Er ist im März mit Cash.ch eine Kooperation eingegangen. Wikifolio ist eine Website, auf der jeder sein ideales Anlageportefeuille - genannt die Handelsidee - publizieren kann. Soundso viel Prozent Aktien der Firma X, soundso viel Prozent Obligationen des Landes Y. Der Wert wird laufend nachgeführt. Erwünscht ist, dass der Verfasser selber investiert. Aussenstehende können diesem Portfolio «folgen» wie bei Facebook oder Twitter.

Finden sich zehn Unterstützer für ein Wikifolio, wird es vom deutschen Handelshaus Lang & Schwarz in einem Zertifikat (strukturelles Produkt) abgebildet und damit selber zum Wertpapier. So erhält jedes Wikifolio-Zertifikat eine offizielle Nummer (ISIN) und wird an der Stuttgarter Börse gehandelt.

Zuoberst auf der Liste der erfolgreichen Wikifolios ist eines, das Special Situations heisst. Publiziert hat es der deutsche Finanzjournalist Christian Scheid im September 2012. Er investiert «vor allem in deutsche Nebenwerte, die sich in Sondersituationen befinden», wie er online kommentierte. Seit Januar 2013 gibt es das Zertifikat. Seitdem haben Follower zwei Millionen Euro darin investiert. Sein Wert erhöhte sich bis heute um 136 Prozent und entwickelte sich damit zweieinhalbmal besser als der deutsche Börsenindex Dax. Die Kommission beträgt 0,95 Prozent. Der Folio-Verfasser partizipiert mit 10 Prozent an der Performance.

Digital 83 Milliarden investieren

Das Potenzial des «digitalen Anlegens» ist enorm. Das geht aus einer gleichnamigen Studie der Swisscom und der Hochschule Luzern hervor, die Finanzprofessor Andreas Dietrich Ende April publiziert hat. Er ist der momentan wohl bestinformierte Fintech-Experte der Schweiz. Demnach sind heute 10 bis 14 Milliarden Franken über Fintech-Anbieter investiert. Dieses Volumen könnte sich bis ins Jahr 2020 in einem progressiven Szenario auf 83 Milliarden vergrössern. Das entspräche rund 14 Prozent des gesamten investierten Vermögens von Schweizer Haushalten (587 Milliarden Franken), eine Zahl, die Schweizer Banken nicht kalt lassen kann. Zu den Haupttreibern dieser Innovation gehören denn auch nicht nur Start-ups wie True Wealth und Wikifolio, sondern etablierte Banken, darunter Swissquote, die Baloise Bank Soba und die UBS mit ihrem Anlegetool UBS

Neue Anlagemodelle Diese Ansätze werden unterschieden

Social Trading Die Idee hinter Internetplattformen, die in den Bereich des sogenannten Social Trading fallen, ist simpel: Statt sich auf die Expertise eines Bankers zu verlassen, setzt man auf die Erfahrungen der Masse. Nutzer veröffentlichen ihre Handelsstrategien oder Anlageportfolios und ermöglichen damit anderen, an ihrem Erfolg - oder Misserfolg - teilzuhaben.

Robo-Investing Auch bei der automatisierten Vermögensverwaltung arbeitet nicht mehr der Kundenberater an der Anlagestrategie. Gestützt auf einen vorgefertigten Fragekatalog, entscheidet ein Computer, wohin das Geld fliessen soll. Der Vorteil: Die Kosten sind im Vergleich zur traditionellen Vermögensverwaltung tief, und schon ein kleines Portemonnaie reicht, um mitzumachen.

Hybrides Modell Wie es der Name schon sagt, handelt es sich bei diesem Modell um eine Mischform. Grundsätzlich entscheidet der Computer über die Anlagestrategie; punktuell können die Kunden aber auf die Expertise eines Bankers zurückgreifen. Das ist zwar teurer, ermöglicht dem Kunden aber auch, stärker auf die Anlagestrategie Einfluss zu nehmen.

Beratungsunterstütztes digitales Anlegen Das Beste aus beiden Welten: Der Kunde hat Zugriff auf eine Online-Vermögensverwaltung und profitiert von einem umfassenden Beratungsangebot durch seinen eigenen Banker. Dadurch wird das Angebot gleichzeitig personalisiert, spezialisiert und - man ahnt es - teurer. Eine Art Vermögensverwaltung 2.0 für Reiche. (aba)

ung ist enorm.

Advice. Sie hat laut UBS-Digital-Chef Andreas Kubli rund eine Milliarde Franken in die Onlineangebote gesteckt.

Viel Beachtung erfährt derzeit die kleine Glarner Kantonbank (GLKB). Als erste hat sie vor zwei Jahren das Internet-Tool Hypomat.ch lanciert. Im Unterschied zu den vielen Hypotheken-Vermittlern erhält der Internetaufsucher nach Erfassung aller relevanten Punkte auf Mausclick «einen verbindlichen Hypothekarkredit-Entscheid», sagt GLKB-Chef Hanspeter Rhyner. Dieser werde vom Computer gefällt. Die Eingabe dauere etwa 30 Minuten. Ein Kunde habe es «in der Rekordzeit von sechs Minuten» geschafft, eine Zusage zu erhalten. Der Automatismus beschränke sich allerdings auf bestehende 1. Hypotheken, die ein Eigentümer ablösen will.

Dieses Angebot brachte der Bank seit Bestehen des Tools zusätzliche 400 Millionen Franken Kreditvolumen. Gekostet hat es laut Rhyner rund 10 Millionen.

Noch wenig Crowdfunding

Noch in den Kinderschuhen steckt hingegen das Crowdfunding. Darunter verstehen Fachleute Crowdfunding (Konsumkredit), Crowdsupporting/Donating (Spenden) und Crowdinvesting (Eigenkapital). Swisscom und die Hochschule Luzern publizierten Mitte Mai eine weitere Studie, die sich mit dem Schweizer Potenzial auseinandersetzt. 2014 kamen 16 Millionen Franken zusammen, 4 Millionen mehr als ein Jahr zuvor. Zum Vergleich: Weltweit wurden übers Internet 14,8 Milliarden Franken vermittelt, davon 3,5 Milliarden für Kre-

дите, vor allem in den USA, Asien und Grossbritannien. Der Markt stecke in einem sehr frühen Stadium, sagt Finanzprofessor Dietrich. Doch wie schnell dieser Markt auch in der Schweiz wächst, zeigen die folgenden Zahlen: 2008 entstand der erste Anbieter, Cashare. Vor einem Jahr waren es 20 und jetzt sind bereits 30 Plattformen aktiv.

Die Achillessehne aller nicht Finanzmarkt-regulierten Anbieter ist der Anlegerschutz. Experte Dietrich sagt, Crowdfunding-Ideen würden durch «den Regulator - bewusst oder unbewusst - erschwert respektive fast verunmöglich». Hier wäre aus seiner Sicht eine Anpassung wünschenswert. «Gleichzeitig sollte aber auch der Anlegerschutz beispielsweise im Bereich des Crowdinvesting eher erhöht werden.»

Fintech in der Schweiz

Der Aufholbedarf ist gross

Die Fintech-Branche fordert weniger Regulierung; die Universitäten in Zürich und St. Gallen die Gründung eines Fintech-Zentrums bis 2020. Die Schweiz hinkt hinterher.

Die Bankiervereinigung befasst sich seit über einem Jahr intensiv mit Fintech. «Dies ist eine stark wachsende Branche mit grossem Potenzial in der Schweiz», sagt Sprecher Thomas Sutter. Er absolviert derzeit eine Podiumsdebatte nach der anderen zum Thema. Überall werde ihm die gleiche Frage gestellt: «Haben die Schweizer Banken, hat der Verband den Fintech-Trend verschlafen?»

Glaubt man den Autoren einer Studie der Universitäten Zürich und St. Gallen vom Februar 2015, steht es um den Finanzplatz tatsächlich mässig gut. Am 18. Juni warnten Bankenprofessor Thorsten Hens und Finanz-IT-Wissenschaftler Thomas Puschmann sogar an einer Tagung, es drohe der Abstieg, wenn man das Steuer nicht herumreisse. Zürich und Genf würden an Wettbewerbsfähigkeit verlieren. Hochschulen in Boston, Stanford, New York, Montreal, Singapur und Hongkong würden «innovative Ecosysteme» für Fintech schaffen. Selbst der Wirtschaftsrat des US-Präsidenten habe sich des Themas angenommen. Nicht so in der Schweiz. «Wie holen wir Zürich zurück auf die Fintech-Weltkarte?», fragte Hens rhetorisch.

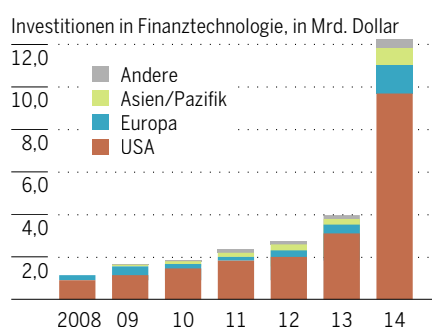
Bankiervereinigung am Ball

Eine Massnahme wäre die Gründung eines Fintech-Innovationszentrums bis ins Jahr 2020. Hinter dem Vorschlag stehen fünf Banken, sechs Hochschulen, zwei Verbände und der Kanton Zürich. Gemäss einer Studie der Protagonisten lockt viel Entwicklungsgeld in Fintech. Heute werden weltweit rund 12 Milliarden Dollar investiert. 2017 sollen allein die Banken 48 Milliarden in das Gebiet stecken, sogenannte Nicht-Banken weitere 60 Milliarden. Von diesem Kuchen soll die Schweiz ein Stück sichern.

Die Bankiervereinigung unterstützt das. «Wir können die Finanzplatzakteure vernetzen, das politische Lobbying koordinieren und Einfluss auf Rahmenbedingungen nehmen, damit Banken und Fintech optimale Voraussetzungen in der Schweiz haben.» Das Ziel sei, möglichst grosse Teile der Wertschöpfungskette in der Schweiz zu behalten.

Dafür müsse allerdings auch der Regulator mitspielen. Die häufigste Kritik der Branche an der Finanzmarktaufsicht (Finma) lautet: Zu lange Bewilligungsprozesse, Verhinderungsmentalität, zu hohe Kosten. Auch der Vorwurf, die Finma schütze das bestehende Geschäftsmodell der Banken, steht im Raum. Auch Sutter sagt: «Bei der Finma müsste die Devise zum Umdenken von ganz oben kommen.»

Die Branche wächst



TA-Grafik / Quelle: CB Insights

Die Finma weist die Vorwürfe zurück. «Wir beschäftigen uns auf strategischer wie fachlicher Ebene mit Fintech», sagt Sprecher Vinzenz Mathys. Man stehe «nicht nur mit etablierten Marktteilnehmern, sondern auch potenziellen, neuen Wettbewerbern in Kontakt». Man analysiere derzeit, «welcher Regulierungsrahmen gegen neue Technologien unnötig diskriminierend» wirke. Innovation sei ein wichtiger Wettbewerbsfaktor.

Gleichzeitig dämpft die Behörde die Erwartungen. Ihre primäre Aufgabe sei, «die Funktionsfähigkeit der Finanzmärkte zu erhalten und das Kollektiv der Kunden - Anleger, Gläubiger und Versicherte - vor Insolvenzen zu schützen». Das verlange das Gesetz. Anders gesagt: Will die Branche mehr, muss das Parlament der Finma einen Auftrag erteilen.

Ein dringender Wunsch der Branche ist beispielsweise die Möglichkeit, Kunden digital zu identifizieren. Heute muss jeder, der ein Konto eröffnen will, persönlich am Schalter erscheinen. In Grossbritannien sei dies anders. Dort könne sich der Kunde online ausweisen.

Die elektronische Kundenidentifikation sei in der neuen Geldwäschereiverordnung bereits vorgesehen, kontert die Finma. Voraussetzung sei aber, dass die Echtheit einer Ausweiskopie «von der Datenbank eines anerkannten Anbieters von Zertifizierungsdienstleistungen» bestätigt werde. Eine solche Hürde ist der Fintech-Branche aber zu hoch.

Zum Fintech-Zentrum werden

Ob die fehlende digitale Unterschrift Fintech wirklich bremst, ist offen. «Die Vermögensverwaltung ist ein Traditionsgeschäft, das auf Vertrauen basiert. Hier hat Fintech zurzeit noch einen geringen Anteil», sagt Sutter. Heute werden rund 14 Milliarden Franken an Vermögen über Fintech-Tools verwaltet. Wie stark dieser Anteil wächst, hängt vom Angebot ab.

Entscheidend für Schweizer Banken ist laut Sutter, dass sie sich den direkten Kontakt zum Kunden bewahren. «Anbieter wie Google oder Facebook haben demgegenüber unendlich viele Daten zu den Nutzerbedürfnissen. Hier müssen die Banken aufholen.» Sonst laufen sie

Gefahr, dass Google und Facebook derzeitig zum digitalen Finanzberater würden. Der Bank bliebe dann nur noch das direkte Bankengeschäft. «Ohne den direkten Kundenkontakt aber sind wir nur noch der Maschinenraum», so Sutter.

Aus der Luft gegriffen ist dieses schlimme Szenario nicht. In den USA vermittelt Google inzwischen bereits Versicherungen. In China verkauft der Onlinemarktplatz Alibaba Versicherungen und Fonds und baut ein Konkurrenzangebot zu den Finanzinformationen von Bloomberg auf.

Risikoforschung fehlt

Fintech ist aber nicht nur eine Bedrohung für das traditionelle Bankgeschäft - es ist auch eine Chance. Und zwar nicht nur im Geschäft mit den Endkunden. Der weltweite Erfolg der beiden Schweizer Fintech-Player Avaloq und Finnova zeige, dass «gutes Geld im Geschäft mit Unternehmen» zu verdienen sei, sagt Finanzprofessor Andreas Dietrich von der Hochschule Luzern. Dieses Segment beurteilt er sogar als «erfolgsversprechender» als das Geschäft mit Endkunden. Viele Fintech-Geschäftsmodelle müssten ihr wahres Potenzial aber erst noch unter Beweis stellen, warnt Bankenprofessor Hens.

Was müssen Banken konkret tun, um den Zug nicht zu verpassen? «Sie müssten den Mut und die Bereitschaft haben, etwas auszuprobieren», sagt Dietrich. Hens fordert die Finanzinstitute auf, ihre Organisation zu ändern: «Radikale Veränderungen gelingen zumeist nicht, wenn sie als Stabsstellen in der eigenen Organisation verankert sind.»

So gross die Chancen sind, so wenig wird zu den Risiken geforscht. Die Finma nennt auf Anfrage einige wenige: Das Risiko, dass «virtuelle Anbieter im Ausland mit Schweizer Identität werben»; «Geldwäschereirisiken aus Geldübertragung mit virtuellen Währungen»; «Cyberisiken (Attacken)».

Andreas Valda

Digitalisierung

Wie sich unser Leben verändert

Das Internet vernetzt die Gesellschaft, die Automatisierung verändert die Industrie, Roboter übernehmen unsere Arbeit: Die Digitalisierung dringt immer weiter in unser Leben vor. Bereits gibt es Ökonomen, die der technischen Entwicklung eine grössere Wirkung vorhersagen als etwa der Erfindung von Dampfmaschine oder Elektrizität. Der TA geht dem Phänomen in einer Serie nach und beleuchtet die Folgen der Veränderung.

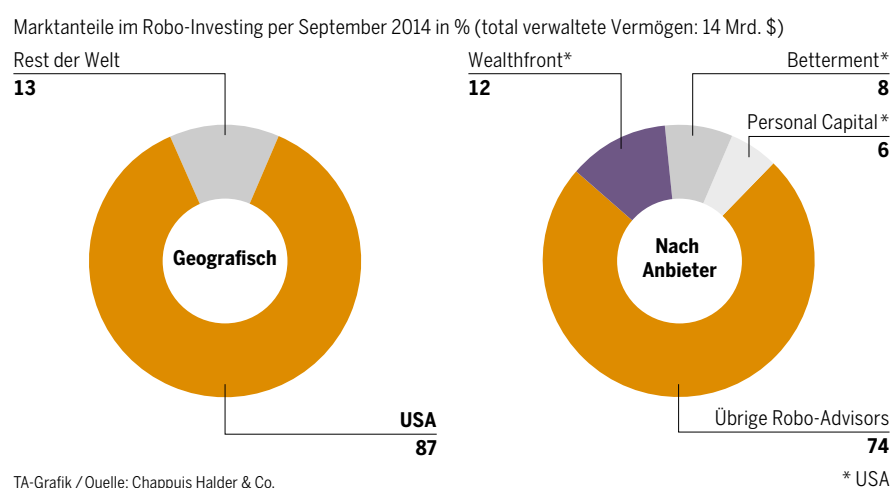
Nächste Folge:

Wie sich Zahlungssysteme verändern (8)



Serie
Alle bisher erschienenen Folgen
digitalisierung.tagesanzeiger.ch

USA dominieren den Markt



TA-Grafik / Quelle: Chappuis Halder & Co.

* USA

Das Silicon Valley setzt auf das «Robo-Investing»

In den USA wächst die Vermögensverwaltung per Mausclick rasant.

Walter Niederberger

San Francisco

Für zwei grosse Banken hat er schon gearbeitet. Aber wenn es um sein eigenes Geld geht, macht er heute einen Bogen um sie: «Die Finanzkrise hat eine Menge von Misstrauen geschaffen», sagt Cyril Dorsaz. Und: «Für ihre dürftigen Dienstleistungen belasten sie viel zu hohe Kommissionen.» Dorsaz ist einer von immer mehr Anlegern, die einen Teil ihres Vermögens von Computern verwalten lassen und damit sowohl Kosten sparen wie erprobte Anlagen tätigen wollen.

Ein langfristiger Horizont und ein überschaubares Risiko zeichnet das sogenannte Robo-Investing laut Dorsaz aus: «Ich misstrauere den hohen Renditeversprechen der Banken. Mir genügt es, wenn ich auf 20 Jahre hinaus mit dem Aktienmarkt mithalten kann», sagt der frühere Kundenberater für Banken wie UBS und HSBC. Seit drei Jahren arbeitet er für Swissnex in San Francisco und verbindet Schweizer Firmen mit den neuen Technologien, Start-ups und Trends im Silicon Valley. Was er bislang bei Betterment, einer der neuen Robo-Verwaltungsfirmen gesehen hat, entspricht seinen Erwartungen. «Ich bin zufrieden mit den Resultaten.»

Die Generation der Millennials

Der Trend zur automatisierten, unpersönlichen Vermögensverwaltung begann vor fünf Jahren in New York. Der 30 Jahre alte Unternehmer Jon Stein gründete Betterment, die erste der Robo-Verwaltungsfirmen, die heute mit Kundengeldern von 2,2 Milliarden Dollar zu den Marktführern gehört.

2011 zog Wealthfront in Palo Alto nach. Mittlerweile hat sie den Pionier überholt: Die Firma verwaltet aktuell rund 2,3 Milliarden Dollar. Im letzten September waren es noch 1,7 Milliarden. Nach und nach löste San Francisco New York als Zentrum der neuen Geldverwalter ab. Firmen wie Sigfig, Future Advisor und Personal Capital profitierten von Risikokapital im Silicon Valley und präsentierten sich als intelligentere, transparentere Alternative zu den Banken und zu etablierten Firmen wie Charles Schwab und Fidelity, die auf die Bedürfnisse der Babyboomer ausgerichtet waren. Robo-Investing dagegen ist eher etwas für die Millennials, sagt Sigfig-Vize Tomas Pueyo. «Junge Leute haben es für junge Leute erfunden.» Anders als bei etablierten Banken muss ein Kunde keine Million Dollar mitbringen. «10 000 Dollar sind genug», so Pueyo, «wir wollen Kunden unabhängig von der Höhe ihres Vermögens zufriedenstellen.»

Die Start-ups empfehlen Neukunden in aller Regel den Umstieg in eine handvoll günstiger und breit gestreuter Indexfonds. Wie das Portfolio aussieht, hängt vom Zeithorizont ab, doch zeigt ein Vergleich der grossen Anbieter, dass sich die Anlagekörbe stark gleichen. Das Depot wird regelmässig angepasst. Stark gestiegene Fonds werden reduziert und in zurückgebliebene Anteile umgeschichtet. Verwendet werden fast durch-

wegs günstige ETFs - also Fonds die einen Index abbilden - von Vanguard, Fidelity und Barclays. Zudem versprechen die Firmen den Kunden, die Steuern zu optimieren, indem sie gezielt Kursverluste gegen Gewinne verrechnen. Die Kosten scheinen tief: Statt 1 bis 2 Prozent wie bei Banken zahlt man den Robo-Firmen eine Kommission von 0,25 Prozent.

Die Grösse allein zählt

Noch stecken diese Finanzdienstleister in den Anfängen. Im letzten September verwalteten sie nach Angaben der Strategieberater von Chappuis Halder weltweit 14 Milliarden Dollar, davon 87 Prozent in den USA. Das ist nur knapp ein Promille der 17 000 Milliarden in den Händen traditioneller Geldmanager. Doch das Wachstum ist stark: Ende dieses Jahres sollen laut Schätzungen bereits 50 bis 60 Milliarden Dollar bei den Robo-Firmen liegen. Sigfig gehe von jährlichen Zuwachsraten von 100 Prozent aus, sagt Pueyo, der einen ähnlichen Boom nur im Markt für Videospiele gesehen hat, wo er früher arbeitete.

Ab welcher Schwelle eine Firma wie Sigfig Geld macht, will Pueyo nicht sagen. Klar ist, dass die Firma dank der Grosszügigkeit von Risikogeldgebern wie Bain Capital überlebte, bevor sie zu einem Strategiewechsel gezwungen wurde. Sigfig konnte weniger als 70 Millionen Dollar Kundengelder an sich ziehen und entschied am 21. Juli, Kleinkunden aufzugeben und sich auf Geschäftskunden zu konzentrieren.

Ganz unerwartet kommt dies nicht. Will eine Robo-Firma finanziell Erfolg haben, braucht sie nach Ansicht von Branchenkennern Kundengelder von mehreren 10 Milliarden Dollar. Die Startprobleme von Sigfig und anderer Kleinfirmen schrecken Risikogeldgeber im Silicon Valley nicht ab. Allein letztes Jahr investierten sie 300 Millionen in diesen neuen Markt, in der vagen Hoffnung, dass die Firmen ihre junge Kundenschaft so lange halten, bis diese mehr Einkommen und Vermögen hat und die Kommissionen steigen. Robo-Investing ist ein klassisches Mengengeschäft. Eine Differenzierung zwischen den Anbietern ist kaum zu erkennen.

Günstigere Alternativen

Klar ist aber auch, dass etablierte, persönliche Berater nicht aussterben. Die meisten sind mehr als nur Vermögensverwalter. Sie regeln Erbschaften, organisieren Hochzeiten und Beerdigungen, beraten in Karriere- und Schulfragen. «Komplizierte Vermögensverhältnisse sind bei persönlichen Beratern besser aufgehoben», räumt Pueyo ein.

Blake Ross, Miterfinder des Firefox-Browsers und Ex-Produktedirektor bei Facebook, ist skeptisch. «Silicon Valley zu Wallstreet-Preisen», sagt er über Robo-Verwalter und wirft ihnen vor, günstige Indexfonds mit einer zusätzlichen Verwaltungsgebühr zu belasten und so zu tun, als sei dies ein guter Deal. Der beste Deal, sagt Blake Ross - und wird darin von Warren Buffett unterstützt -, sei der direkte Kauf von Indexfonds von Vanguard. «Solche Aussagen dürften den Kostendruck auf die Robo-Firmen erhöhen», meint Dorsaz, «und auch die traditionellen Banken zu günstigeren Anlageformen zwingen.»