

Plattformen buhlen ums Geld der Generation Internet

Traditionelle Vermögensverwalter erhalten zunehmend Konkurrenz von webbasierten Angeboten. Sie setzen auf Einfachheit und Transparenz.



Ein paar Mausklicks sollen bei der Vermögensverwaltung genügen. Foto: iStock

Hohe Beratungsgebühren, seitenlanger Papierkram und alle drei Monate ein Mittagessen mit dem Bankberater: Das will sich Oliver Herren nicht mehr zumuten. Der Gründer des Onlineshops Digitec hat sich deshalb mit Bekannten zusammengetan und ein neues Angebot geschaffen. Es heisst True Wealth, ist rein webbasiert und wird heute Donnerstag offiziell lanciert.

«Vermögensverwaltung kann so einfach sein», lautet der Werbeslogan dazu. Ab 8500 Franken sind Kunden dabei. Die Website offeriert die essenziellen Dienstleistungen, die gewöhnlich von Profis erbracht werden: eine Vermögensaufteilung auf die wichtigsten Anlageklassen (Aktien, Obligationen, etc.) und Währungen (Franken, Euro, Dollar etc.) und eine Strategieberatung ans jeweilige Risikoprofil. Die Umsetzung erfolgt mittels günstiger ETF-Anlagefonds.

Verkaufsargumente sind die einfache Bedienung (das Ganze funktioniert mit wenigen Klicks), die tiefen Gebühren (es werden 0,5 Prozent plus die Produktkosten von ETFs verlangt) sowie die Transparenz: True Wealth arbeitet eigenen Angaben zufolge ohne Retrozessionen, zusätzliche Handels-, Ein- und Auszahlungsgebühren fallen nicht an.

«Das Angebot der Banken hat mich nicht überzeugt», lässt sich Herren auf der Website zitieren. «Darum haben wir es selbst in die Hand genommen.» Diese Aussage ist eine Kampfansage an die etablierten Anbieter. Wie Herren selbstbewusst gegenüber dem TA sagte, könne True Wealth dereinst durchaus auf 10 bis 20 Prozent Marktanteil kommen. Die Website hätte dann einen ähnlichen Status wie der Ende der 90er-Jahre gegründete Onlinefachhändler Digitec.

Zahlreiche Websites im Aufbau

Dieselbe Absicht wie True Wealth hegt allerdings eine ganze Reihe von Websites. Moneypark, ein 2012 gegründeter Finanzdienstleister, an dem inzwischen auch die TA-Herausgeberin Tamedia beteiligt ist, will in den kommenden Monaten eine

Von Simon Schmid 23.10.2014

Stichworte

[Banken](#)

[Internet](#)

[Geld](#)

[Swissquote](#)

[VZ Holding](#)

Artikel zum Thema

Was Vermögensverwalter künftig preisgeben müssen



Der Bundesrat will die Position der Privatanleger im Gesetz stärken – vom ersten Gespräch bei einer Bank oder einer Vermögensverwalterin bis zum handfesten Rechtsstreit. [Mehr...](#)

Von Andreas Valda, Bern 28.06.2014

Aufgebrachte Anlageverwalter

Die Vermögensverwalter lassen keinen guten Faden am Fidleq-Entwurf. Die Banken hingegen zeigen sich dialogbereit. [Mehr...](#)

Robert Mayer. 27.06.2014

Die Schonfrist für Vermögensverwalter läuft ab

Unabhängige Vermögensverwalter haben in den vergangenen Jahren trotz Finanzkrise gut gelebt. Das könnte sich nun ändern. Der Branche droht eine schärfere Regulierung. [Mehr...](#)

Interview: Simon Schmid 08.09.2014

Die Redaktion auf Twitter

Stets informiert und aktuell. Folgen Sie uns auf dem Kurznachrichtendienst.

[@tagesanzeiger folgen](#)

ähnliche Online-only-Vermögensverwaltung lancieren. Dies zusätzlich zur Beratung über mehrere Kanäle. «Die Plattform richtet sich an onlineaffine Kunden, die sich nicht täglich mit Börsenkursen befassen wollen», sagt Firmenchef Stefan Heitmann. Bereits auf dem Markt sind auch Swissquote ([SQN](#) 29.4 -0.34%) und das VZ Vermögenszentrum.

In der Schweiz vollzieht sich damit eine Entwicklung, die international bereits weiter fortgeschritten ist. Wealthfront, Betterment und Nutmeg heissen Anbieter, die sich in den USA bereits einen Namen gemacht haben. Zahlreiche Websites buhlen auch in Grossbritannien und Deutschland um das Geld der Millennials – jener Generation von gut ausgebildeten und technologieaffinen Erwachsenen, die jüngst auf den Arbeitsmarkt geströmt ist und zunehmend auch Vermögen besitzt.

Dass diese Menschen dem Finanzsektor wenig vertrauen, gereicht den etablierten Anbietern laut Experten zum Nachteil. «Banken müssen eine strategische Antwort auf die neuen Angebote finden», sagt Andreas Dietrich, Finanzprofessor an der Hochschule Luzern. Felix Brem, Chef des Vermögensverwalters Reuss Private Group, sieht im Internet auch eine Chance. «Die Schweiz ist zwar ein schwieriger Markt für Neuerungen», sagt er, «doch in den kommenden Jahren wird sich einiges tun.» Hinter den Kulissen mischt die Reuss Private Group in Deutschland bereits bei den Innovatoren mit, und zwar als Administratorin der Social-Trading-Plattform Moneymeets.

Felix Niederer, Co-Gründer und Firmenchef von True Wealth, betrachtet der Abwanderung der Anlageberatung ins Netz als eine Art der Industrialisierung. Die Handarbeit werde dabei soweit wie möglich reduziert, sagt er. «Wir haben denselben Aufwand, egal ob einer oder hundert Kunden die Plattform benutzen.» Die Automatisierung sei auch der wichtigste Grund dafür, dass übers Web nicht Gebühren von bis zu 1,5 Prozent verlangt werden müssten wie in der traditionellen Vermögensverwaltung üblich. Auch Mindestinvestitionen von mehreren Zehntausend Franken würden dadurch überflüssig.

Der Algorithmus als Berater

Auf das individuelle Wissen und die Präferenzen der Kunden geht True Wealth mittels Fragebogen und Algorithmen ein. Dem Finanzexperten Andreas Dietrich zufolge handelt es sich dabei eher um rudimentäre Tests. Auch Ralf Beyeler von Comparis gibt zu bedenken, dass man «von Finanzanlagen schon eine gewisse Ahnung» haben sollte, um komplett auf den menschlichen Berater zu verzichten.

Dass diese Spezies bald völlig verschwindet, glauben beide Fachleute nicht. Dies auch mit Blick auf die Nettobank: Das 2010 von Wegelin lancierte Onlineinstitut verschwand 2012 zusammen mit dem Mutterhaus, ohne dass es je profitabel geworden wäre. (Tages-Anzeiger)

(Erstellt: 22.10.2014, 22:10 Uhr)