

# Invest

## Das grosse Geld für die Etablierten

**Digitales Anlegen** Fintech-Startups mischen in der Schweiz die Vermögensverwaltung auf. Sieger in der digitalen Welt sind aber die Banken – sagt eine Studie.

PASCAL MEISSER

Am Anfang stand die grosse Ernüchterung. Die Digitec-Gründer Felix Niederer und Oliver Herren, die nach dem Firmenverkauf zu Millionären wurden, wollten das Geld von einer passenden Bank verwalten lassen – doch sie wurden nicht fündig. Bei den einen war es das unübersichtliche Reporting, bei anderen die hohen Gebühren, das schreckte ab. Ihre Antwort: Die Gründung des Online-Vermögensverwalters True Wealth – eines sogenannten Robo Advisors.

Das war vor knapp zwei Jahren. Heute zählt die Online-Plattform schon über 200 Kunden und verwaltet ein Vermögen von 12 Millionen Franken – die beiden Gründer sehen für die kommenden Jahre im Schweizer Markt noch grosses Wachstumspotenzial.

Das wird auch in einer aktuellen Studie zu digitalem Anlegen bestätigt. Diese wurde gemeinsam vom Zuger Institut für Finanzdienstleistungen (IFZ) und der Swisscom erarbeitet und liegt der «Handelszeitung» vor. Die Studie prognostiziert bis in fünf Jahren mindestens eine Verfünffachung der digital angelegten Vermögen in der Schweiz – von heute 10,3 auf knapp 55 Milliarden Franken. Als Sieger dieser Entwicklung sehen die Studienverfasser allerdings nicht die innovativen Startups aus der Finanztechnologie-Bewegung (Fintech), sondern die etablierten Banken.

### 70 Prozent bevorzugen ein digitales Angebot der Hausbank.

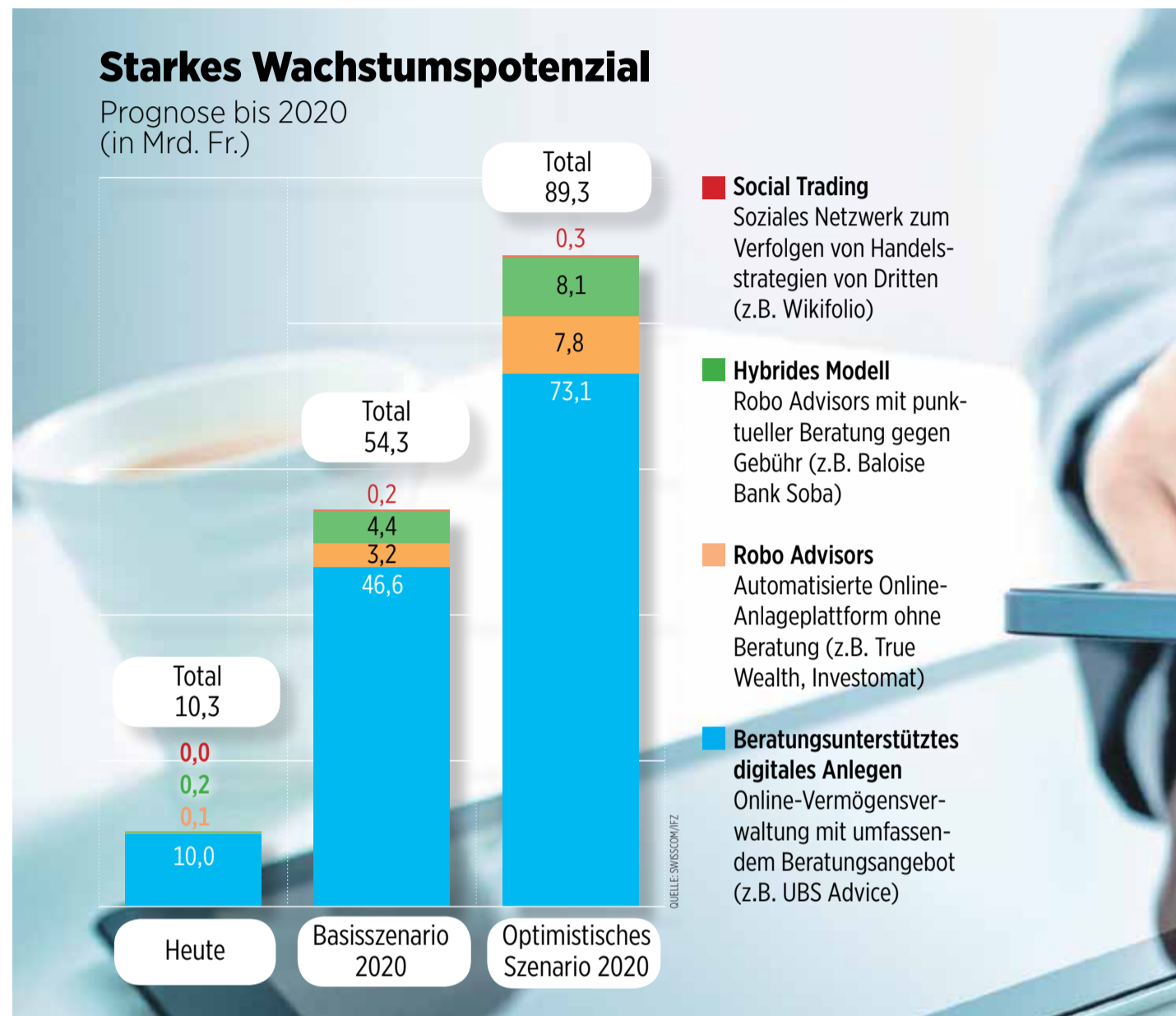
Dieser Befund überrascht – zumindest auf den ersten Blick. «Unsere Umfragen haben ergeben, dass die potenziellen Benutzer von digitalen Plattformen die Kompetenz und das Renommee des Anbieters als wichtig einschätzen», sagt IFZ-Bankenprofessor und Co-Studienleiter Andreas Dietrich. Die einzige Bedingung sei, dass die Angebote der Banken ähnlich intuitiv verständlich und benutzerfreundlich seien wie jene der Neueinsteiger.

#### Banken sind gefordert

Zusammen mit Falk Kohlmann vom Swisscom-Think-Tank e-foresight untersuchte Dietrich mögliche Ausprägungen von digitalen Vermögensverwaltungs-Lösungen. Sie identifizierten deren vier: Das auf der Idee von Sozialen Netzwerken basierende Social Trading, zu dem beispielsweise das jüngst in der Schweiz gestartete Wikifolio zählt; die hoch standardisierten und automatisierten Robo Advisors wie True Wealth oder der Investomat der Glarner Kantonbank;

hybride Modelle wie jenes der Baloise Bank Soba, bei dem die Beratung nach individuellem Bedarf hinzugekauft werden kann; die beratungsunterstützten Modelle wie UBS Advice oder die geplante Invest-Plattform der Credit Suisse, bei denen man nicht auf einen eigenen Kundenberater verzichten muss.

In ihrer Studie prognostizieren IFZ und Swisscom, dass mit beratungsunterstützten Modellen bis in fünf Jahren signifikant



mehr Vermögen verwaltet werden als mit den übrigen Digitalmodellen. Heute werden – dank UBS Advice – bereits 10 Milliarden Franken auf diese Weise verwaltet, bis ins Jahr 2020 soll dieses Volumen auf fast 47 Milliarden Franken, im optimistischen Szenario gar auf 71 Milliarden Franken ansteigen. «Etablierte Finanzdienstleister müssen nicht explizit Neugelder anwerben, sondern müssen in der Regel lediglich bestehende Vermögensverwaltungsmandate um die digitale Komponente erweitern», so die Studienverfasser. Sie erwarten auch, dass dieser am stärksten wachsende Bereich tendenziell von Startups gemieden wird – aus Mangel an den erforderlichen Research- und Beratungskompetenzen.

Zu diesem Ergebnis kommt die Studie anhand verschiedener Umfragen, die sie einerseits bei Bankkunden, andererseits aber auch bei jungen Studenten der Hochschule Luzern, die aus ihrer Sicht tendenziell dem digitalen Wandel gegenüber offen sind, durchgeführt hat.

#### Beratung bleibt ein wichtiger Faktor

Interessant ist, dass beide unabhängig voneinander durchgeführten Befragungen zu einem ähnlichen Ergebnis kamen. 70 Prozent der Befragten würden ein digitales Angebot der Hausbank bevorzugen, nur jeder Dreizehnte gab an, einen externen Anbieter wie beispielsweise ein Startup zu wählen. 25 Prozent der Umfrageteilnehmer sind unentschieden.

«Das zeigt, dass Banken im Falle einer Lancierung eines eigenen Angebots gegenüber externen Anbietern im Vorteil sind», sagt Kohlmann. Voraussetzung sei aber, dass das entsprechende Digitalangebot in Bezug auf Sicherheit, Einfachheit, Benutzerfreundlichkeit und Gebühren mit der Konkurrenz mithalten könne.

Für etablierte Finanzinstitute spricht laut Studie, dass die Beratung bei Anlagethemen weiterhin wichtig bleibt. Zu diesem Resultat kommt auch eine jüngst vom Vermögensverwalter Axa Investment Managers durchgeführte Studie. Diese ergab, dass für gut 90 Prozent der Befragten beim Kauf eines Anlageprodukts die Beratung durch den Kundenberater der Hausbank ausschlaggebend ist.

### GELDFRAGE JAMES MONTIER

## «Cash ist heute wohl die sicherste Anlage»

James Montier ist passionierter Value-Investor und Anlagestrategie beim amerikanischen Vermögensverwalter **GMO**. Kaufgelegenheiten sieht er nur noch in russischen und koreanischen Titeln.

**Angesichts tiefer Zinsen und niedriger Renditen wird gemeinhin geraten, vermehrt Aktien zu kaufen. Einverstanden?**  
**James Montier:** Nein, überhaupt nicht. Es stimmt, dass die Zentralbanken Obligationen zu gefährlichen und risikobehafteten Investments gemacht haben. Aber Aktien sind inzwischen wirklich zu teuer geworden.

**Generell zu teuer oder sehen Sie Ausnahmen?**

Man könnte sagen generell. Nur in einigen Schwellenländern sehe ich noch werthaltige Investmentmöglichkeiten.

**Eine ziemlich ungemütliche Situation für Sie als Vermögensverwalter.**  
Oh ja, vor allem, weil wir noch nie eine vergleichbare Situation hatten. Selbst

2007, als risikoreiche Anlagen unglaublich teuer waren, gab es sichere Häfen wie Cash und Obligationen zum Ausweichen. Und im Jahr 2000 war es vergleichsweise einfach, weil man eigentlich nur Tech- und Medienaktien meiden musste. Daneben gab es genug Titel, die für uns als Value-Investoren interessant genug waren. Damit konnte man Portfolios mit hohen Renditeerwartungen schnüren.

#### Und heute?

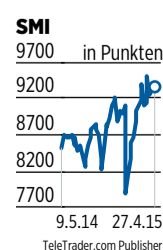
Wir sind in der ungemütlichen Situation, dass schlicht alles teuer aussieht. Die Herausforderung für Investoren ist nun, mit dieser Ausgangslage umzugehen.

**Diese Meinung vertreten Sie schon seit längerer Zeit. In der Zwischenzeit ist die Börse auf neue Rekorde geklettert. Weshalb?**  
Es gibt ein Sprichwort: «Die Kerze brennt am hellsten, bevor sie ausgeht.» Im Ernst: Das richtige Timing gelingt fast niemandem. Als Value-Investor ist man immer zu früh, sowohl beim Verkaufen als auch beim Kaufen. Aber ich halte wei-



**James Montier**  
GMO

«Wir befinden uns heute in der Situation, dass alles teuer aussieht.»



terhin daran fest, dass ich auf den heutigen Niveaus keine Werthaltigkeit mehr sehe.

**Und was ist die Konsequenz daraus?**  
Ich empfehle, je höher die Märkte in den nächsten Monaten gehen, kontinuierlich Gewinne zu realisieren und risikoreiche Positionen abzubauen.

**Was ist Ihre Alternative zu Aktien und Obligationen?**

Bargeld. Heute ist Cash wahrscheinlich die sicherste Anlage – zumindest in zwei Punkten. Hier schmerzt es nicht, wenn die Zinsen irgendwann mal wieder zur Normalität zurückkehren, und Anleger wissen, was sie mit Cash durch Deflation und Negativzinsen verlieren – im Gegensatz zu Aktien, deren Kurse beliebig tief fallen können.

**Mit Ausnahme von Schwellenländern. Wo sehen Sie hier noch Renditechancen?**  
Für mich sind die Schwellenländer zweigeteilt: Neben teuren Märkten gibt es

noch solche, die vernünftig bewertet sind, wie zum Beispiel Russland oder Südkorea.

**Wieso ausgerechnet Russland?**

Die russische Börse war schon immer tief bewertet, und nach den Ereignissen des vergangenen Jahres wurde sie noch günstiger. Aus Value-Perspektive sehen wir hier eine gute Einstiegsgelegenheit, vor allem bei russischen Energietiteln. Das Risiko ist insofern beschränkt, als Europa auf russisches Gas angewiesen ist.

**Und welche weiteren Titel bieten sich an?**

Chinesische Banken sind günstig bewertet. Ich würde sie aber nie kaufen, sie sind mir zu intransparent. Oder südkoreanische Chaebols, das ist eine Art Familienunternehmen. Hier gefällt mir beispielsweise Samsung. Die sind zwar nicht mehr billig, aber immerhin noch fair bewertet. Im heutigen teuren Universum muss man damit schon zufrieden sein.

INTERVIEW: PASCAL MEISSER

## FAKTEN ZUM THEMA

706

**Milliarden Franken** So hoch ist die Summe der Gelder, welche die Schweizer bei ihren Banken als Einlagen haben.

50

**Prozent** Jeder zweite Schweizer kann sich vorstellen, innerhalb der nächsten fünf Jahre ein digitales Anlageprodukt zu nutzen.

2

**Milliarden** Der weltweit grösste Robo Advisor Wealthfront (USA) verwaltet bereits mehr als 2 Milliarden Dollar.

0,3

**Prozent** Bis 2020 könnten die Vermögensverwaltungskosten bei automatisierten Plattformen auf 0,3 Prozent pro Jahr fallen.



Bankkunden möchten je länger, je mehr jederzeit und von überall her Zugriff auf ihr Vermögen und ihre Finanzanlagen haben.

Anlageplattformen in den Markt eintreten werden. Bis 2020 – so schätzen die Studienverfasser – könnten in der Schweiz bis sieben solcher Startups sowie sieben der etablierten Finanzinstitute in diesem Bereich tätig sein. Der Kampf um Kunden dürfte hauptsächlich über die Kosten ausgetragen werden. Bei einem im optimistischen Szenario errechneten Geldzufluss von 8 Milliarden Franken bei Robo Advisors würden weniger als 500 Millionen Franken auf die einzelnen Anbieter entfallen. Das reiche kaum für ein profitables Geschäft, sagt True-Wealth-Gründer Niederer.

#### Gewinn ab 1 Milliarde an Assets

Niederer rechnet damit, dass mindestens doppelt so viele Assets benötigt werden, um profitabel arbeiten zu können. «Digitale Vermögensverwaltung, wie wir es machen, ist ein Skalierungsgeschäft. Ab 1 Milliarde Franken verwalteter Vermögen kommen wir in die Gewinnzone», sagt Niederer.

Er geht davon aus, dass der Schweizer Markt genügend gross ist, um entsprechend zu wachsen. Er beurteilt die von der Swisscom/IFZ-Studie berechnete Bandbreite von 1 bis 8 Milliarden Franken für automatisierte Digitalanbieter als eher konservativ. Niederer geht mittelfristig von einem Marktpotenzial von gegen 10 Milliarden Franken aus. Diese will er vor allem bei Kunden mit einem Vermögen unter der 500 000-Franken-Grenze einsammeln. «Die Klientel spricht auf uns besonders gut an», so Niederer. Denn diese sei bislang von den Banken ziemlich vernachlässigt worden.

Allerdings orten Kunden gerade in diesem für sie wichtigen Punkt bei etablierten Banken zum Teil wesentliche Defizite. So ist ihre Zufriedenheit gemäss dem vom renommierten Bankenprofessor Teodoro Cocca verfassten «LGT Private Banking Report» im vergangenen Jahr deutlich gesunken – von 88 auf 81 Prozent. Der Anteil jener, die «sehr zufrieden» sind, hat sich von 43 auf 37 Prozent reduziert.

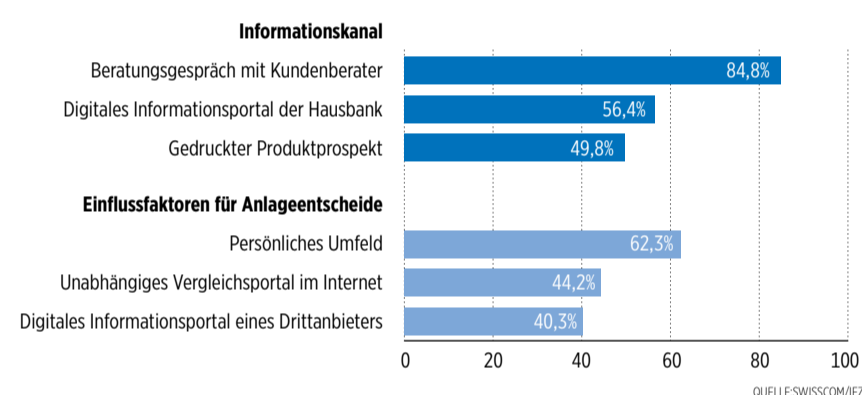
Auch die Weiterempfehlungsrate des eigenen Finanzinstituts ist massiv gefallen. Hatten Anfang 2013 noch 56 Prozent in ihrem Umfeld ein gutes Wort für ihre Hausbank eingelegt, waren es zwölf Monate später nur noch gerade 47 Prozent. Cocca kommt in seiner Studie deshalb zum Schluss: «Gesamthaft kann von einer

Verschlechterung der Beurteilung der Bankleistung gesprochen werden. Inwiefern neue Anbieter von digitalen Anlageformen von dieser Entwicklung profitieren können, ist unklar. Gemäss Zahlen der Swisscom/IFZ-Studie sind die befragten Bankkunden mehrheitlich eher geneigt, nur einen kleinen Betrag versuchsweise bei reinen Digitalanbietern zu platzieren. 71 Prozent gaben an, höchstens 30 Prozent ihres Gesamtvermögens über Online-Plattformen anzulegen.

Die Studie kommt deshalb zum Schluss, dass die grössten Chancen von Fintech-Startups ausschliesslich im Bereich der Robo Advisors liegen. Bereits heute ist absehbar, dass demnächst weitere Anbieter von automatisierten Online-

#### Der Kundenberater bleibt ein wichtiger Faktor

Wie sich die Anleger informieren und welche Faktoren ihre Anlageentscheide beeinflussen



#### STARTUPBOOTCAMP FINTECH

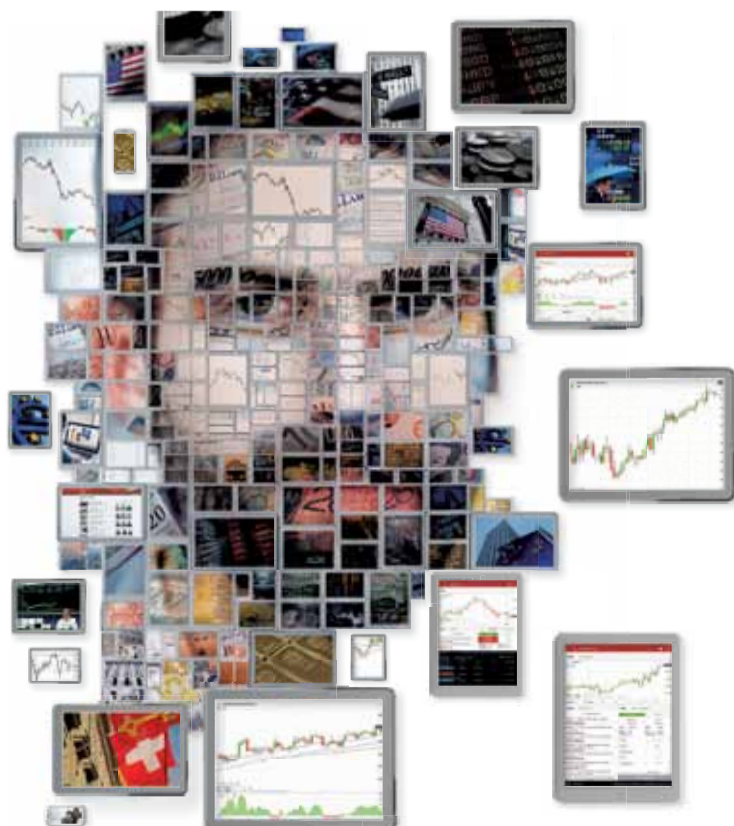
### Gesucht: Unternehmerische Talente

**Innovationsbeschleuniger** Die innovativen Entwicklungen im Bereich der Finanztechnologie (Fintech) in der Schweiz stossen auch international auf Anerkennung. Erstmals findet einer der insgesamt weltweit 18 Anlässe des Innovationsbeschleunigers Startupbootcamp in der Schweiz statt – am 6. Mai in Zürich. Zehn Startups haben die Gelegenheit, ihre Geschäftsidee vor Experten und Investoren zu präsentieren.

**15 000 Euro** Fintech-Startups haben ausserdem die Gelegenheit, mit Mentoren in Kontakt zu kommen und sich

vom Startupbootcamp-Team beraten zu lassen. Jungunternehmen, die mit der Präsentation ihres Businessmodells die Jury überzeugen, eröffnet sich die Chance, für das globale Fintech-Accelerator-Programm ausgewählt zu werden. Dieses beinhaltet einen Scheck von 15 000 Euro pro Team, Mentoring durch über 400 Unternehmer und Investoren sowie eine Präsentation bei über 200 Business Angels und Venture-Capital-Partnern. Noch immer ist es interessierten Startups möglich, sich online unter [startupbootcamp.org](http://startupbootcamp.org) anzumelden.

ANZEIGE



## BRINGEN SIE NEUEN SCHWUNG IN IHR TRADING

### ENTDECKEN SIE DIE VORTEILE VON CFDs

Unsere Preise werden direkt vom Markt abgeleitet – nicht von den Emittenten. Somit wissen Sie immer, wofür Sie bezahlen. Ohne komplizierte Formeln oder versteckte Gebühren.

Traden Sie CFDs auf [IG.com](http://IG.com)

IG.com

CFDs AUF AKTIEN | FOREX | INDIZES | ROHSTOFFE

