

Der digitale Finanzbutler legt das Geld automatisch an

Elektronische Vermögensverwalter ersetzen zunehmend die persönliche Finanzberatung. Startups und etablierte Banken werben in der Schweiz um Kundschaft. **Von Mark Baer**

Den Algorithmen sei Dank. Mit ihnen können Privatanleger heute auch mit kleineren Beträgen in breit diversifizierte Depots investieren und Vermögensverwaltungsaufträge geben – eine Dienstleistung, die früher nur vermögenden Kunden zugänglich war. Die neuen Angebote von jungen Firmen oder Ablegern der Grossbanken machen den Einstieg denkbar einfach.

So läuft der Anmeldeprozess in der Regel vollständig digital ab: Man füllt einen Online-Fragebogen zur Risikofähigkeit bzw. -freudigkeit aus und beantwortet Fragen zum Anlagehorizont. Der «Robo-Advisor», wie der digitale Berater heisst, schlägt dann sofort eine oder mehrere passende Anlagestrategien vor. Danach muss nur noch ein Konto (meistens bei einer Partner- oder Depotbank) eröffnet werden, so dass der einbezahlte Betrag schnell nach den Vorgaben des Anlegers investiert werden kann. Die Identifizierung des Anlegers erfolgt mittels Fotografie der Identitätskarte oder über einen Video-Anruf vom PC oder vom Handy aus.

Nach dem sogenannten Onboarding kann der digitale Wealth-Manager seine Stärken voll ausspielen. In regelmässigen Zeitabständen kontrolliert er, ob die gewünschte Zielstrategie des Kunden aufgrund der ständigen Veränderungen der Märkte nach wie vor eingehalten wird. Wenn es Abweichungen gibt, erfolgt ein sogenanntes Re-Balancing: Der Roboter schichtet das Depot nach festen Regeln automatisch um. Das macht die Maschine viel schneller und im Vergleich zum Menschen auch nahezu fehlerfrei.

In der Schweiz gibt es aktuell 19 digitale Angebote für die E-Vermögensverwaltung, die um Anlagegelder werben. Im Internet findet man dazu auch Vorsorge-Roboter, wie beispielsweise VIAC, welche digitale, günstige Säule-3a-Produkte anbieten.

Grosse Robo-Anbieter kommen

Nach dem Gründungsboom der letzten Jahre hört man inzwischen auch von solchen «Robos» im In- und Ausland, die ihre Schalter schliessen müssen. Dem «Investomat» der Glarner Kantonalbank etwa wurde mangels genügender Nachfrage rasch wieder der Stecker gezogen. Zunehmend drängen grosse Player in den Markt, wie zum Beispiel die Credit Suisse oder die Raiffeisen-Gruppe.

Diese Anbieter verfügen über eine grössere Kundenbasis und können ihre Produkte deshalb auch stärker bewerben als kleinere Startups. 2019 betrug das Anlagevolumen der digitalen Vermögens-

verwalter bereits rund 800 Mio. Fr. «Der Markt wird sich etwas schneller als in den vergangenen Jahren weiterentwickeln», prognostiziert Andreas Dietrich, Professor an der Hochschule Luzern. Weitere Banken werden Lösungen als Ergänzung ihrer Produktpalette lancieren. Dies wird laut Dietrich die Bekanntheit im Markt steigen lassen, wodurch sich auch das Volumen erhöhen wird.

Die Robo-Advisors versprechen Transparenz, vor allem bei Gebühren und Produktkosten. Allerdings wird der Aufwand für Währungswechsel oft nicht sauber ausgewiesen, weshalb es sich lohnt, dort etwas genauer hinzuschauen. Generell wünscht sich die Kundschaft, die dafür auch Eigenleistungen erbringt, möglichst tiefe Gesamtkosten.

Günstiger als klassische Banken

Der unabhängige Anbieter Descartes Finance, der seit 2016 tätig ist und E-Vermögensverwaltung und E-Vorsorge anbietet, verlangt für die digitale Verwaltung eines nachhaltigen reinen Aktienportfolios pro Jahr 1,1% der investierten Summe. Bei der Impact-Investing-Plattform Yova beträgt die All-inclusive-Gebühr zwischen 0,6% und 1,2% pro Jahr, je nachdem wie viel man investiert. Die Gebühren für nachhaltige Anlagen bei traditionellen Banken liegen zwischen 1,4% und 1,8%. Robo-Advisors sind bei «grünen» Anlagen im Durchschnitt also 30 bis 50% günstiger.

Jeder Internet-Vermögensverwalter profiliert sich mit besonderen Merkmalen. Die Kundinnen und Kunden des seit 2018 am Markt tätigen Startups Clevercircles beispielsweise haben die Möglichkeit, auf die Meinung von anderen Anlegern, Profis, Finanzjournalisten oder der Community zuzugreifen. Jeder Investor kann die Markterwartung seines Zirkels auf diese Weise in seine Anlageentscheide einfließen lassen.

Bereits seit 2014 ist die Online-Vermögensverwaltung True Wealth am Markt. Mittlerweile vertrauen dem Unternehmen mehr als 5000 Kunden über 300 Mio. Fr. an. Die Anleger auf dieser Plattform sind zwischen 18 und 94 Jahre alt und investieren durchschnittlich einen Betrag von 60 000 Fr.

Falls ein Robo-Advisor einmal pleitegeht, sollten die Vermögenswerte der Kunden geschützt sein, wenn diese auf den Namen des Anlegers bei der Depotbank liegen. Und falls auch diese einmal Probleme haben sollte, würden die Wertchriften inklusive ETF nicht in die Konkursmasse fallen, sondern wären als Sondervermögen geschützt.

Parketthandel Folklore vor Bildschirmen



Börsenhändler an der New York Stock Exchange am Silvestertag 2019: Ihre Brillen symbolisieren den Wechsel ins neue Jahr, das nach einem starken Einbruch zu Beginn des Lockdown in vielen Ländern eine erstaunliche Auf-

holjagd hinlegte. Doch die Aktienmärkte bleiben, wie die Situation in der Corona-Krise, volatil.

Die Broker, auf dem Parkett der weltgrössten Börse vor ihren Wänden von Bildschirmen, wickeln die Aufträge ab,

die ihnen elektronisch übermittelt werden. Dass sie diese Tätigkeit überhaupt noch an diesem geschichtsträchtigen Ort ausüben, gehört zur Folklore des heutigen Börsenhandels. Technisch nötig wäre dies nicht mehr. (dst.)

Robo-Advisors

Breite Palette von Anbietern

Das darf man von Robo-Advisors erwarten: regelbasierte und wissenschaftlich fundierte Erstellung und Bewirtschaftung des Portfolios, Kosteneffizienz, Transparenz, günstige Tarife und in der Regel eine etwas höhere Performance.

Das darf man von «Robos» nicht erwarten: grosse Flexibilität in der Zusammenstellung des Portfolios, umfassender Kundendienst oder persönliche Beratung am Telefon, Einladungen und Kundengeschenke.

Die Palette der Anbieter lässt sich in verschiedene Gruppen unterteilen. Eine

davon sind Startups wie Clear Minds, Descartes, Investory, PSS, Selma, Simplewealth, True Wealth, Wikifolio und Yova. Zu den Ablegern etablierter Finanzdienstleister gehören Vontobel Volt, Credit Suisse CSX, E-Postfinance, Swissquote, Clevercircles der Banque CIC oder das ETF-Portal von VZ. Ferner gibt es Kooperationen von Startups mit den Etablierten (Investclick, Digifolio und Regioinvest) sowie Kooperationen unter den Grossen (Rio von Raiffeisen und Vontobel). Dazu kommen zahlreiche ausländische Anbieter. *Mark Baer*



Bis 12 500 m² Bürofläche in Zürich Oerlikon

franklinturm.ch