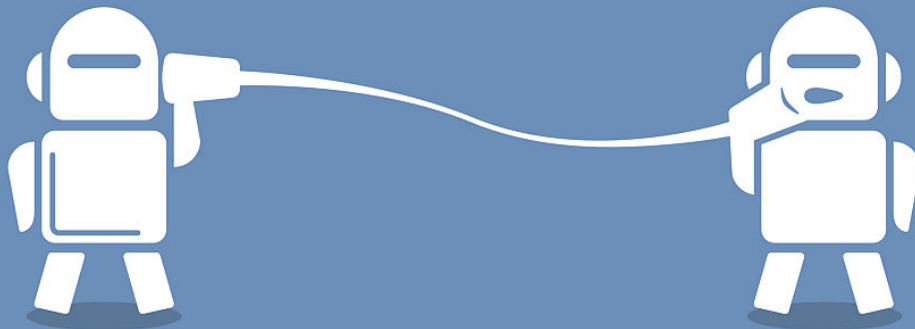


Robo Advisor: „Es muss schon noch menscheIn“



DIE STIFTUNG: Wenn wir von Robo Advisors sprechen, was meinen wir damit eigentlich?

Bernhard Kronfellner: Ein [Robo Advisor](#) ist nichts anderes als ein digitaler Assetmanager, und zwar in zwei Ausprägungen: Die erste betrifft die Frage, wer ein bestimmtes Anlageprodukt verkauft – im traditionellen Markt ist das typischerweise ein Vertriebsmitarbeiter einer Bank oder eines Assetmanagers. Im Falle des Robo Advisors ist dieser Verkäufer eine Maschine, mit der man sich im Internet oder via App austauschen kann und die über Produkte und Performance informiert. Das klassische Verkaufsgespräch wird also digital. Die zweite Ausprägung betrifft das aktive Vermögensmanagement: Bisher kümmert sich darum der Fondsmanager, beim Robo Advisor macht dies ein Computeralgorithmus.

Warum sollte sich eine Stiftung überlegen, einen Robo Advisor einzusetzen?



Bernhard Kronfellner. Foto: Boston Consulting Group

Kronfellner: Zunächst einmal: Weil er im Vergleich zum klassischen Assetmanager billiger ist. Die Gebühren liegen deutlich unter einem Prozent, teilweise nur um die 0,5 Prozent auf das jeweils angelegte Vermögen, selbst für individualisierte Lösungen. Es gibt keine Ausgabeaufschläge oder sonstige versteckte Gebühren. Zweites Argument: Die aktuelle Vermögensentwicklung lässt sich online zu jeder Zeit transparent einsehen. Gerade für eine Stiftung, die auch mal schnell zwischendurch den tagesaktuellen Wert des Stiftungsvermögens abrufen möchte, ist der Robo Advisor eine enorme Erleichterung. Sie muss nicht mehr auf das nächste Quartal warten, bis die Zahlen vorgelegt werden, oder den Assetmanager telefonisch

um einen Zwischenstand bitten.

Sieht die Stiftung auch permanent, wie sich das angelegte Vermögen zusammensetzt?

Kronfellner: Ja, auch die Asset Allocation kann die Stiftung jederzeit einsehen. Das ist insofern interessant, als sich diese aufgrund der Computersteuerung auch öfter ändert. Ein Mensch wird die Asset Allocation nie so oft und vor allem nie so schnell vornehmen können wie ein Algorithmus, der die Orders direkt setzt und nicht darauf warten muss, dass jemand auf einen Knopf drückt. Der Trading-Algorithmus basiert auf einer permanenten finanzmathematischen Optimierung, er bündelt die Orders entlang der unterschiedlichen Portfolien und reduziert damit auch nochmals die Transaktionsgebühren für den Nutzer.

Für viele Stiftungen ist die menschliche Komponente in der Vermögensanlage allerdings immer noch sehr entscheidend. Die wollen mit Menschen kommunizieren, nicht mit Maschinen.

Kronfellner: Robo Advisor ist nicht gleich Robo Advisor. Bei den qualitativ hochwertigen Angeboten stehen Menschen dahinter, die man anrufen kann und die auch eine Vertriebsleistung erbringen. Ich erachte es als sehr wichtig, dass die klassischen Vertriebskanäle bei Finanzdienstleistungen erhalten bleiben. Robo Advisors einfach mittels Social Media an die Rampe zu schieben, ist zu wenig. Denn das schafft kein Vertrauen. Es muss schon noch „menscheln“.

Kann eine Stiftung zu ihrem Vermögensverwalter oder ihrer Bank gehen und sagen, dass sie ab morgen bitte einen Robo Advisor einsetzen soll, um Kosten zu sparen?

Kronfellner: Banken und auch große Assetmanager bauen gerade selbst Robo Advisors auf oder kaufen welche zu. Sie sollten also mittlerweile selbst oder über Kooperationen Robo Advisors im Angebot haben. Niemand wird es sich künftig leisten können, keinen Robo Advisor in sein Produktspektrum aufzunehmen.

Besteht für eine Stiftung die Möglichkeit, auf die Anlagestrategie des Robo Advisors Einfluss zu nehmen? Also nicht nur das Risiko festzulegen, sondern auch zu bestimmen, in welche Anlageklassen investiert werden soll und in welche nicht?

Kronfellner: Ja, und das ist ein weiterer Punkt, der ihn für Stiftungen so interessant macht. Das, was bis vor kurzem nur den großen Stiftungen vorbehalten war – nämlich sich seine individuelle Anlagestrategie vielleicht sogar mit eigener Fondsauflage zusammenstellen zu lassen –, ist aufgrund der Automatisierung nun auch den „Kleinen“ zugänglich.

In der öffentlichen Diskussion sind Robo Advisors oft mit der Anlage in ETFs verbunden. Legen die Maschinen nur in Indexfonds an?

Kronfellner: ETFs sind ein interessantes Anlagefeld für Robo Advisors, weil sie billig sind. Und auch der dahinterliegende Algorithmus für ETF-Investments ist ein eher einfacher und somit ebenfalls billiger. Aber es ist nicht so, dass Robo Advisors grundsätzlich nur in ETFs investieren. Robo Advisors können sogar in Einzeltitel oder Sachwerte investieren. Grundsätzlich gilt: Je breiter das Anlageuniversum, desto individualisierbarer, aber auch desto teurer für den Kunden. Die hochwertigen Robo Advisors haben ein Anlageuniversum, das deutlich im dreistelligen Bereich liegt.

Sie haben jetzt schon zweimal von „Individualisierung“ gesprochen: Man kann einen guten Robo Advisor also auch anweisen, in Gold, Container oder Wald zu investieren?

Kronfellner: Die meisten günstigen Robo Advisor, die auf den Retailmarkt ausgerichtet sind, bieten diese Möglichkeit aktuell nicht an. Bei mittelgroßen Tickets ist das aber durchaus bei fast allen Robo-Advisor-Anbietern möglich. Und was bei hochwertigen Angeboten noch dazukommt: Wenn der Robo Advisor eine bestimmte Anlageklasse oder ein Anlagekriterium noch nicht

bietet, dann wird es neu aufgenommen, wenn ein Anleger das möchte. Im System kann er dann sein Häkchen bei „Gold“ oder „Nachhaltigkeit“ setzen.

Führt in 15 Jahren noch ein Weg am Robo Advisor in der Vermögensanlage vorbei?

Kronfellner: Ja, ich erwarte eine zukünftige Co-Existenz vom klassischen, persönlichen Asset Management und Robo Advisors. Viele Menschen werden weiterhin ihre Vermögensanlage nur persönlich erledigen lassen wollen. Die sind dann auch bereit, für diese „Zusatzleistung“ zu bezahlen. Andere aber, vor allem kleine Stiftungen, die gleichzeitig kostenaffin sind und ihr Geld ein Stück weit individualisiert anlegen möchten, für die wird der Robo Advisor die richtige Wahl sein.

Zur Person: Bernhard Kronfellner ist Principal bei der Strategieberatung Boston Consulting Group (BCG). Er studierte Wirtschaftswissenschaften und Technische Mathematik und promovierte in Finanzmathematik. Im Rahmen seiner Beratungsmandate unterstützt er Banken bei Risikothemen und Transformationsprozessen im Kapitalmarktgeschäft.