

Automatisiertes Anlegen

Das Private Banking ohne Berater kommt

Die Banken beschwerten sich: Anlagekunden unter 500 000 Franken Vermögen sollen sich nicht mehr lohnen. Im Ausland weichen Kunden auf ein «automatisches» Private Banking oder auch «Robo Advice» aus.

Claudia Gabriel
2.8.2015



«Robo-Advice» heisst Vermögensverwaltung mit dem Computer als Gegenüber. (Bild: Illustration Jens Bonnke)

Der Name klingt futuristisch, doch kompliziert ist das Konzept nicht: Robo-Advice oder «automatisches» Private Banking. Der Anlagekunde betreibt das Private Banking mit dem Computer als Gegenüber. Auf dem Bildschirm klickt er sich durch die Fragen, die das persönliche Risikoprofil ermitteln. Je nachdem können auch ein paar grundsätzliche persönliche Anlagepräferenzen eingespeist werden. Es sind ähnliche Fragen, wie sie sonst der Bankberater im ersten Kundengespräch stellt. Mit diesen Mausclicks ist automatisch bereits den zukünftigen Kundenschutz-Vorschriften (Pflicht zur Protokollierung der Gespräche usw.) entsprochen.

Kein Platz für Sonderwünsche

Sodann erstellt der Computer eine persönliche Anlagestrategie, die mit Fonds – meist günstigen Indexanlagen wie Exchange-Traded Funds (ETF) – ausgeführt wird. Das Portfolio wird automatisch angepasst, wenn der Kunde Geld einzahlt oder abzieht oder wenn sich die Situation an den Märkten ändert. Korrespondenz wird über die Investments keine geführt, allenfalls erhalten die Kunden automatisierte Erklärungen bei Bewegungen an den Finanzmärkten, und sicher erhalten sie Support bei technischen Problemen. Bezahlt wird eine relativ niedrige prozentuale Gebühr.

Robo-Advice ist somit abzugrenzen von Online-Brokerage-Angeboten wie von der Migros-Bank, der Saxo Bank oder von Swissquote. Dort entscheiden die Kunden selber, in was sie investieren wollen, und führen es auch eigenhändig am Bildschirm aus. Beim Robo-Advice erhalten sie hingegen eine fertige, diversifizierte Anlagestrategie, die sie nachträglich nur noch in grundsätzlichen Zügen, aber nicht auf der Basis von Einzel-

Investments anpassen können. Es ist also nicht möglich, beim Robo-Advisor zum automatisch generierten, breit diversifizierten Portfolio noch seine drei Lieblings-Einzelaktien dazuzukaufen.

Exponentielles Wachstum

Das Portfolio beim Robo-Advisor ist so betrachtet vergleichbar mit dem Kauf eines personalisierten Mischfonds. Felix Niederer vom Anbieter True Wealth sagte jüngst an einem Podiumsgespräch der Schweizer Börse SIX, er könne sich vorstellen, dass Robo-Advice-Portfolios von den Kunden dereinst als Anlageklasse betrachtet würden.

Die französische Beratungsfirma Chappuis Halder & Cie. bezeichnet das Volumen des globalen Private-Banking-Marktes im September 2014 mit 72 Bio. \$, wovon sich die Robo-Advisor einen Anteil von 0,02% ergattert hätten. Der Löwenanteil (87%) entfällt auf die USA. Führend sind die drei US-Firmen Wealthfront, Betterment und Personal Capital, die exponentiell wachsen .

Allerdings kommen laufend neue Angebote auf den Markt, oft von Fondsgesellschaften (z. B. Fidelity als Partnerin von Betterment). Diese sind nicht nur als Dienstleistung an Privatanleger gedacht, sondern zum Teil als Hilfsmittel für kleinere Vermögensverwalter und Privatbanken. Manche Online-Broker und Direktbanken richten im Ausland ebenfalls mehr oder weniger reine Robo-Advice-Anbieter ein.

Sonderfall Schweiz

Wie fast immer, wenn es um Finanzgeschäfte mit kleineren Privatkunden geht, ist die Schweiz ein Sonderfall. Ausländische Anbieter dringen selten auf den hiesigen Massenmarkt vor. Früher war teilweise das Bankgeheimnis schuld, aber die Ausländer fürchten auch die Konkurrenz der einheimischen Banken und scheuen oft die Kosten einer Diversifikation ihres Angebots in den Franken. Die Privatbank Wegelin war 2010 mit ihrer Robo-Advice-Tochter Nettobank Kopf an Kopf mit den ersten US-Anbietern gestartet, doch die Nettobank wurde im Zuge des Niedergangs von Wegelin wieder eingestellt (vgl. Kasten).

Nun haben zwei neue Anbieter den Betrieb aufgenommen: Im Oktober 2014 startete die Vermögensverwaltungsgesellschaft True Wealth (mit der Saxo Bank als Depotbank), diesen Frühling der Investomat der Glarner Kantonalbank (GLKB). Die GLKB ist mit ihren reinen Online-Angeboten im Hypotheken-, Spar- und Lebensversicherungsbereich bereits etabliert. Beim Investomaten zahlen die Anleger eine jährliche Gebühr von 0,6% der investierten Summe, bei True Wealth 0,5% oder mindestens 25 Fr. pro Quartal. Wegelin hatte noch Mühe, Kunden vom regulären Banking in die Nettobank zu lotsen. Seit jedoch viele Banken für kleinere Kunden die Gebühren erhöhen und behaupten, Kunden mit weniger als 500 000 Fr. Vermögen lohnten sich für sie nicht, ist die Zeit für Online-Angebote reifer geworden.

Zudem haben jüngere Kunden weniger Sicherheits- und andere Bedenken. Wie eine Studie von McKinsey zum Internet-Verhalten von Private-Banking-Kunden zeigt, ist Sicherheit ohnehin zunehmend eine selektive Anforderung: Bei den Zahlungen verlangen die Kunden höchste Sicherheit, blosse Informationen (z. B. über ihr Portfolio) wollen sie hingegen vor allem schnell, einfach und mobil zugänglich haben.

Erhoffter Wachstumsschub

Die Schweizer Robo-Advice-Anbieter erhoffen sich einen weiteren Wachstumsschub für ihr Geschäft, wenn dereinst die Konteneröffnung per Mausclick möglich wird. Bis jetzt müssen sich die Neukunden nämlich immer noch physisch auf der Post identifizieren lassen und Papierkrieg auf sich nehmen. Die revidierte Geldwäschereiverordnung, welche die elektronische Konteneröffnung im Prinzip erlaubt, tritt Anfang 2016 in Kraft.