

Invest

Algorithmen im Vormarsch

Robo-Advisors Die vollautomatische Vermögensverwaltung fristete bis anhin ein Mauerblümchendasein. Doch Corona verleiht dem digitalen Anlegen Schwung.

ALEX REICHMUTH

Nach Ende letzten Jahres konnte man den Eindruck bekommen, es sei schlecht bestellt um die Zukunft von sogenannten Robo-Advisors in der Schweiz. Es hatten sich gleich drei Anbieter aus dem Geschäft mit der digitalen Vermögensberatung und der vollautomatisierten Vermögensverwaltung zurückgezogen. Zuerst hatte die Glarner Kantonalbank ihrem «Investomaten» den Stecker gezogen. «Die Schweizer sind offenbar nicht bereit, einer Internetplattform Geld anzuvertrauen», begründete die Bank das Aus nach vier Jahren. Dann hatte die Allianz Suisse den Betrieb von Elvia E-Invest eingestellt, nach nur zwei Jahren. Und schliesslich hatte sich auch noch das deutsche Unternehmen Scalable Capital mit dem Betrieb ihres Robo-Advisors aus der Schweiz zurückgezogen. Die Firma begründete den Rückzug mit den Finanzrichtlinien Fidelity und Finig, welche die digitale Vermögensverwaltung erschweren würden.

Doch nun, da die Corona-Krise über die Schweiz gekommen ist, sieht plötzlich alles anders aus. Die verbliebenen Anbieter von Digital-Investitionsplattformen melden grossen Zulauf an Kundinnen und Kunden und verwaltetem Vermögen – trotz oder gerade wegen Corona. «Dieses Jahr sind wir stark gewachsen», sagt etwa Kevin Linser, Mitgründer von Selma Finance. Man habe schon deutlich mehr als tausend neue Konten eröffnen können. Selma Finance

wurde 2016 gegründet und ist seit letztem Jahr mit digitaler Kontoeröffnung am Markt zugänglich. «Die Corona-Krise führt dazu, dass digitale Kanäle noch beliebter werden», betont Linser.

Über 1200 neue Kunden in diesem Jahr freut sich auch Felix Niederer, Chef von True Wealth. Insgesamt seien es nun schon über 5000. «Das hat mich erstaunt, denn nach dem Markteinbruch dachte ich, dass das Geschäft jetzt schwieriger wird.» Man sei aber «fast überrannt» worden von neuen Kunden, so Niederer. True Wealth

hat seinen Robo-Advisor seit 2014 am Laufen und war eines der Pionierunternehmen. Einen grossen Zulauf in der Krise verzeichnet auch Descartes Finance. Zwar gibt diese Firma, die seit 2017 digitales Anlegen anbietet (insbesondere auch in der Altersvorsorge), weder Kundenzahl noch verwaltetes Gesamtvermögen bekannt. Aber: «Das Interesse ist sehr gross und wir haben überdurchschnittlich zugelegt», sagt Unternehmensgründer Adriano Lucatelli.

Vollständig digital

Robo-Advisors sind auf dem Schweizer Markt erstmals vor einigen Jahren aufgetaucht. Sie ermöglichen es, das Anlagegeschäft vollständig digital abzuwickeln. Kontoeröffnung und Vermögensallokation erfolgen vollautomatisch: Zuerst wird anhand von spezifischen Angaben des Anlegers ein persönliches Risikoprofil errechnet. Dann stellt ein Algorithmus ein dazu passendes Portfolio zusammen, das vor allem auf ETF beruht, also börsenkotierten Indexfonds. Im Weiteren wird dieses Portfolio ständig überwacht und durch automatisierte Zu- oder Verkäufe wieder dem Risikoprofil angepasst, falls es wesentliche Kursbewegungen gibt.

Das Ziel des Robo-Advisor-Geschäfts ist, auch Personen mit wenig Geld eine professionelle Verwaltung ihres Vermögens anzubieten. Weil die persönliche Beratung wegfällt und weil vor allem auf

kostengünstige ETF gesetzt wird, soll diese Art des Anlegens zudem besonders günstig sein. Eine «transparente, regelbasierte und emotionslose Umsetzung der Anlagestrategie» sei der Vorteil der digitalen Vermögensverwaltung, sagt Lucatelli von Descartes Finances. «Unser Ziel ist, zur Demokratisierung des Anlegens beizutragen. Anlagestrategien, die bisher nur der vermögenden Bevölkerung offenstanden, können wir dank Digitalisierung nun auch jüngeren und weniger reichen Anleger anbieten, und das erst noch zu sehr günstigen Konditionen.»

Felix Niederer von True Wealth nennt Transparenz, tiefe Kosten und gesparte Zeit als Vorteile von Robo-Advisors. Bei seinem Unternehmen müsse aber kein Anleger die Strategien des Algorithmus unbesehen übernehmen, wenn er nicht

wolle. «Die Kundinnen und Kunden können den Vorschlag auch individualisieren. Etwa die Hälfte macht das.»

Gross in Mode in den USA

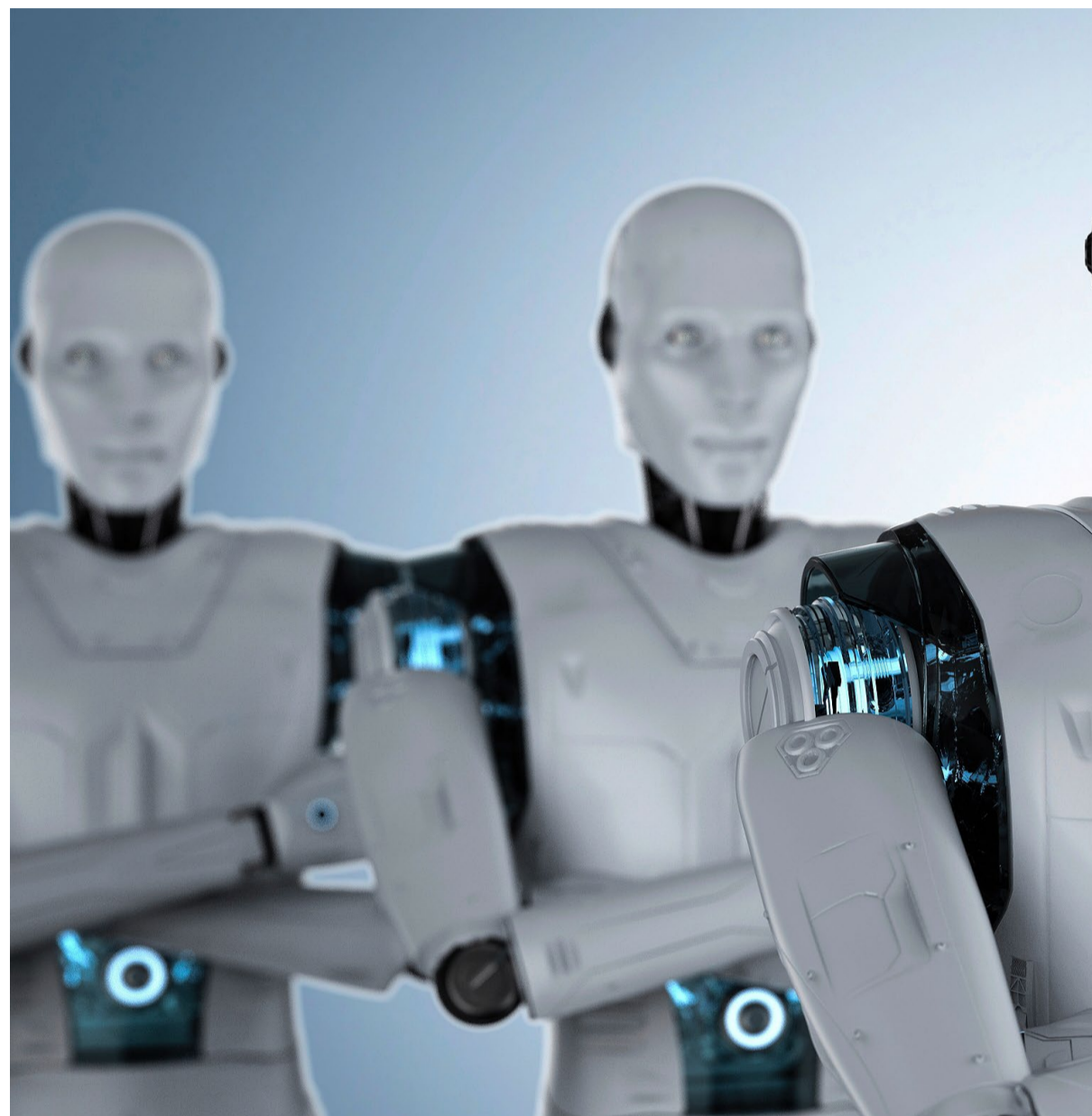
Bevor es Robo-Advisors gegeben hat, seien viele Retailkunden mit ihren Anlageentscheidungen alleine gelassen worden, sagt Linser von Selma Finance. «Darum hat eine riesige Gruppe von Leuten gar nie mit dem Geldanlegen begonnen. Auf diese Kunden und Kundinnen fokussieren wir.»

Gross in Mode sind Robo-Advisors vor allem in den USA. Dort beträgt die Marktdurchdringung mit 420 Milliarden Dollar verwaltetem Vermögen immerhin 2 Prozent. In der Schweiz hingegen fristete die digitale Vermögensverwaltung bislang ein Mauerblümchendasein. Gemäss einer Studie des Instituts für Finanzdienstleistungen

der Hochschule Luzern betrug das digital verwaltete Vermögen hier 2018 gerade mal 320 Millionen Franken, was einem Zehntel Promille des gesamten in der Schweiz verwalteten Vermögens entsprach.

Corona sorgt nun immerhin für Aufwind. «Warum das so ist, weiss ich nicht», gibt Andreas Dietrich von der Hochschule Luzern zu, der wohl profundeste Kenner von Robo-Advisors in der Schweiz (siehe Interview rechts). Offenbar aber schwappt die Digitalisierungswelle, welche die Schweiz in Zeiten von Corona erfasst hat, auch auf das Anlagegeschäft über.

Kein grosses Interesse am vollautomatisierten Anlagegeschäft haben bis jetzt allerdings die Grossbanken. Dort setzt man weiterhin auf Berater aus Fleisch und Blut. «Wir glauben nicht an den Supercomputer, der ohne menschliches Zutun unsere Kun-



Billiger und besser? Die Erwartungen an Robo-Advisors sind hoch.

320

Millionen verwaltetes Robo-Advisors 2018.

ANZEIGE

cash
banking by bank zweigebäude

Jeder Online-Trade nur CHF 29
www.cash.ch/online-trading

DAS MUSTERDEPOT DER «HANDELSZEITUNG»

Aufnahme Airbus: Aufträge reichen für sechs Jahre

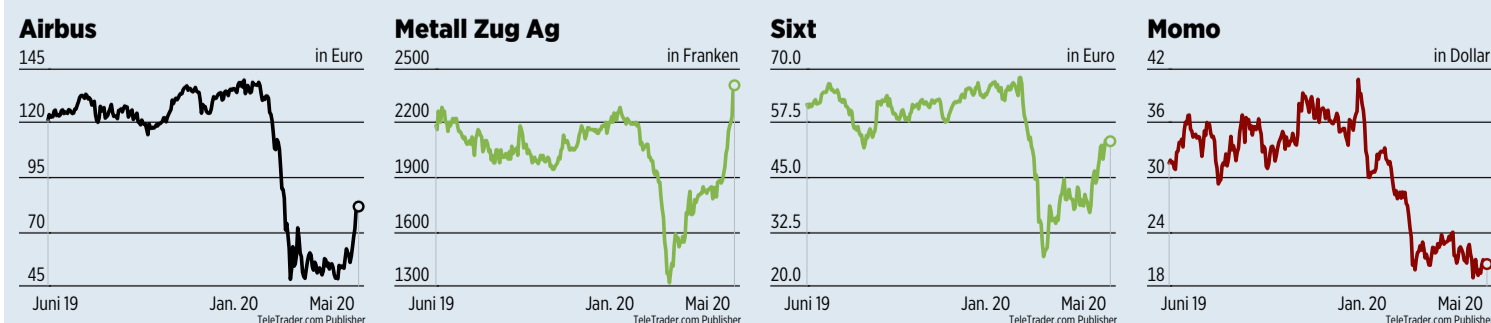
Die Zeichen verstärken sich: Der Corona-Absturz könnte weit weniger heftig sein als noch vor zwei Monaten befürchtet. Die Börse jedenfalls legt kräftig zu. Seit der letzten Veröffentlichung des Musterdepots Anfang April konnte der breite Schweizer Aktienmarkt mit dem SPI bereits wieder 12,2 Prozent zulegen. Unser Musterdepot allerdings bringt im selben Zeitraum mit 23,8 Prozent sogar eine doppelt so hohe Performance. Während der SPI seit dem Start im November noch mit der Nulllinie kämpft, wirft das Depot inzwischen schon einen Gewinn von 12 Prozent ab. Seit der Aufnahme in das Depot im April erweist sich **Sixt** mit einem Plus von 45,9 Prozent als Überflieger. Der Autovermieter profitiert von der Insolvenz des US-Konkurrenten **Hertz**. Gut läuft auch **Metall Zug**: Die Aktie ist aus dem Abwärtstrend nach oben ausgebrochen. Enttäuschend dagegen ist **Momo**. Die Internetaktie kommt nicht voran. Wir nehmen den Titel aus dem Portfolio und steigen bei **Airbus** ein. Die Aktie des Flugzeugbauers ist im Corona-Crash 65 Prozent gefallen und besitzt bei einem Auftragsbestand von 471,5 Milliarden Euro oder sechs Jahresumsätzen enormes Aufholpotenzial.

Performance seit 11.11.2019
+12%

Titel	ISIN	Stück	Kurs am 8.6.2020	Kursziel 12 Monate	Wert (in CHF)	Performance
Gilead Sciences	US3755581036	150	77,00	84,50 USD	11 312.07	5,6%
DKSH	CH0126673539	160	56,20	78,50 CHF	8 992.00	-2,7%
Airbus	NL0000235190	140	83,50	114,50 EUR	12 648.78	0,0%
Cyan AG	DE000A2E4SV8	450	17,20	34,50 EUR	8 467.87	-15,1%
Daetwyler	CH0030486770	55	178,40	195,00 CHF	9 812.00	4,7%
Northern Data	DE000A0SMU87	350	51,60	59,50 EUR	19 758.36	40,2%
Metall Zug	CH0039821084	4	2 400,00	2 650,00 CHF	9 600.00	14,3%
Mobilezone	CH0276837694	950	8,30	12,80 CHF	7 885.00	-19,7%
Sixt	DE0007231334	300	54,00	58,50 EUR	15 866.28	45,9%
U-Blox	CH0033361673	110	68,85	139,50 CHF	7 573.50	-17,7%
Cash 80.33 CHF						
SPI 12522.58 Punkte						0,5%
Musterdepot Total 111 996.19 CHF						12,0%

START 11.11.2019, FIKTIV 100 000 FRANKEN. BEI AUFLAGE SIND ALLE TITEL GLEICHGEWICHTET. JEDE POSITION HAT EINEN GEGENWERT VON 10 000 FRANKEN. STÜCKELUNGEN WERDEN ALS CASH AUSGEWIESEN.

QUELLEN: EIGENE SCHÄTZUNGEN, BLOOMBERG



«Musterdepot»-Autor Georg Pröbstl ist an einem Anlageprodukt beteiligt. Hier genannte Titel können teilweise darin enthalten sein.

2011

lancierte das Vermögenszentrum (VZ) den ersten Robo-Advisor der Schweiz.

0,01

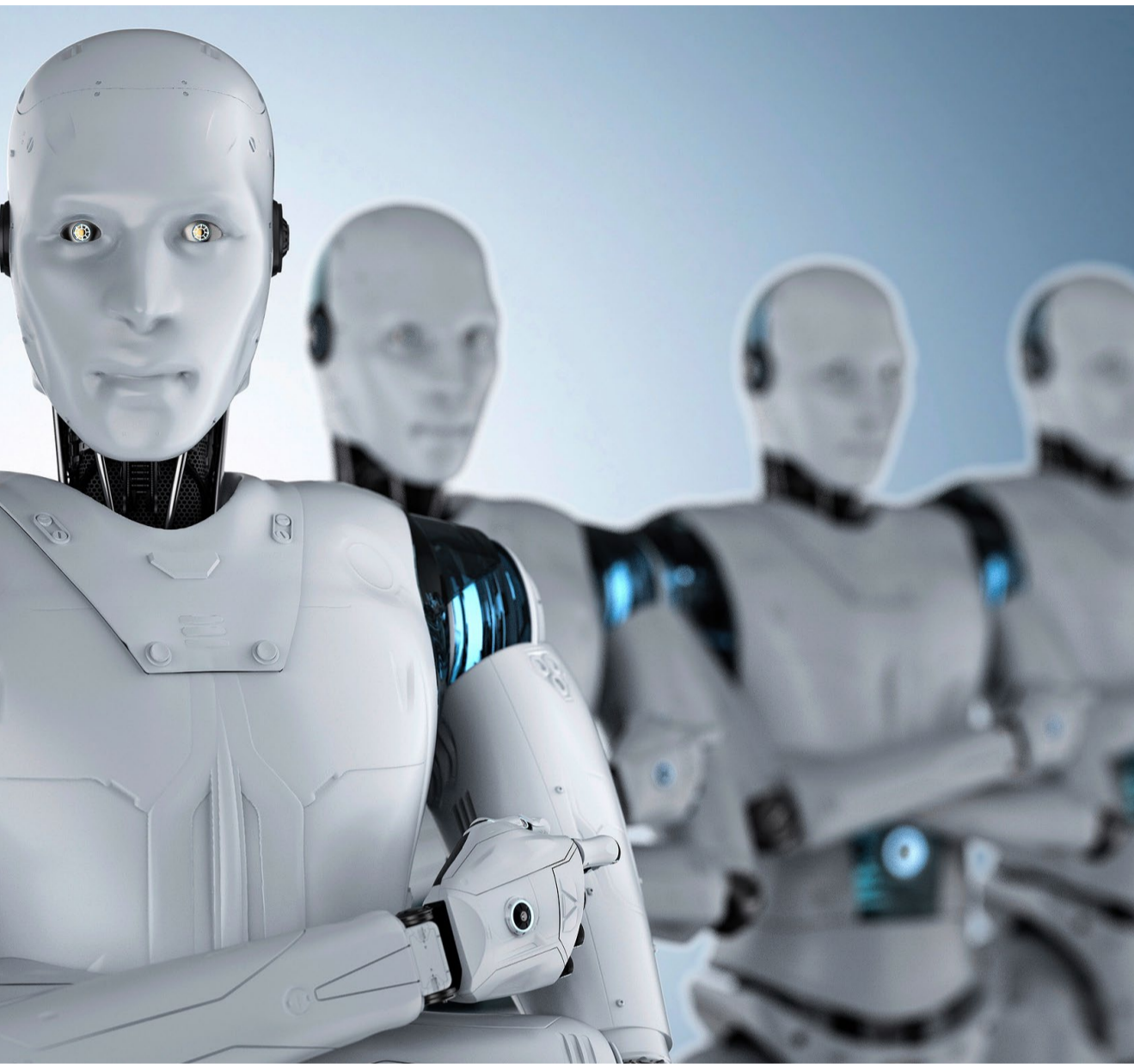
Prozent So gross war 2018 der Anteil der Robo-Advisors am gesamten in der Schweiz verwalteten Vermögen.

5000

Kunden Diese Grenze überschritten hat soeben das Unternehmen True Wealth, das auf Robo-Advisors spezialisiert ist.

420

Milliarden Franken So gross ist umgerechnet das in den USA digital verwaltete Vermögen.



«Ein Robo-Advisor ist kein Selbstläufer»

Herr Dietrich, Robo-Advisors fristen in der Schweiz noch immer ein Nischendasein. Warum?

Andreas Dietrich: Das hat mehrere Gründe. In Grossbritannien und in den USA ist es für Kunden mit kleinem Vermögen fast nicht möglich, einen Berater aus Fleisch und Blut zu bekommen. Aus regulatorischen Gründen ist das für die Banken dort nicht attraktiv. Robo-Advisors sind darum für kleine Kunden ein Ausweg. In der Schweiz hingegen ist jede Regionalbank daran interessiert, auch kleine Retailkunden zu beraten. Diese sind darum nicht auf Robo-Advisors angewiesen. Weiter spielen die Kosten eine Rolle. In der Schweiz sind diese höchstens mittelattraktiv. Man zahlt für Robo-Advisors deutlich mehr als in den USA.

Warum haben die Grossbanken bis jetzt kein Interesse?

Ich gehe davon aus, dass bald auch die grossen Player ein Angebot lancieren werden. Das wird die Bankenwelt zwar nicht umkrempeln. Aber es wird künftig zur Angebotspalette von Grossbanken gehören, einen Robo-Advisor zu haben.

Kann es sein, dass Herr Huber und Frau Schweizer einen echten Berater gegenüber einem Algorithmus bevorzugen?

Es gibt verschiedene Typen von Kundinnen und Kunden. Ein erster Typ will keine Beratung, sondern beim Anlegen die eigenen Ideen umsetzen. Ein zweiter Typ wünscht explizit einen Berater, der beim Anlegen hilft. Ein dritter Typ will mit dem Anlegen möglichst wenig zu tun haben und diese Sache an jemanden delegieren. Wir wissen derzeit noch nicht, welcher Typ von Kunde am ehesten auf den Robo-Advisor anspricht. Ich habe eine Studie am Laufen, die das klären soll.

Braucht es Robo-Advisors, um eine Demokratisierung des Anlegens zu erreichen, dass also auch Personen mit kleinerem Vermögen ihr Geld anlegen können?

Das mit dem Demokratisieren dank dem Robo-Advisor leuchtet mir nicht ein. Man kann ja als Kleinkunde oder Kleinkundin in der Schweiz auch mit wenig Geld einen Fonds kaufen, der diversifiziert ist.

Letztes Jahr haben sich gleich drei Anbieter von Robo-Advisors zurückgezogen. Wo haperte es?

Es handelt sich um Bereinigungen, wie es sie in einem neuen Markt immer gibt. Die Rückzüge zeigen, dass ein Robo-Advisor kein Selbstläufer ist. Es braucht Zeit, Geld



Andreas Dietrich
Leiter des Instituts für Finanzdienstleistungen, Hochschule Luzern

und ein gutes Marketing, um ein solches Geschäft zum Laufen zu bringen.

Die Corona-Krise entpuppt sich allgemein als Treiberin der Digitalisierung. Gilt das auch für die digitale Vermögensberatung und Vermögensverwaltung?

Man hört von Robo-Advisor-Anbietern, dass sie in dieser Zeit viel mehr Kunden gewonnen haben. Warum das so ist, weiss ich nicht. Natürlich nutzen die Leute mehr Videokonferenzen oder bezahlen zunehmend bargeldlos. Aber im Bereich des Anlegens kann ich es mir nur teilweise erklären, warum es wegen Corona einen Ansturm auf digitale Robo-Advisor-Produkte geben soll. In Zeiten unsicherer Märkte tätigen die Leute sonst eher weniger Anlagen oder nur in einer ersten Korrekturphase.

Welche Zukunft geben Sie den Robo-Advisors in der Schweiz?

Ich sehe durchaus Potenzial in diesen Produkten. Es gibt immer mehr grosse Banken, die ein Angebot lancieren. Insofern sollte die Aufklärung zum Thema Robo-Advisor weiterhin steigen, sodass der Markt ein Niveau erreicht, wo vermehrt auch die erwünschten Skaleneffekte auftreten. Robo-Advisors werden aber auch in den nächsten zehn Jahren nur eine Ergänzung der Produktpalette sein.

INTERVIEW: ALEX REICHMUTH

dinnen und Kunden berät», schreibt die Credit Suisse. Die UBS verfolgt nach eigenen Angaben lieber den «hybriden Ansatz, der Hightech und Human Touch verbindet». Auch die Zürcher Kantonalbank bevorzugt ein «beratungsunterstütztes Modell», zieht aber immerhin «mittelfristig» ein Robo-Advisor-Angebot in Betracht.

Die bisherigen Anbieter von Robo-Advisors in der Schweiz sind jedoch überzeugt, dass ihr Geschäft Zukunft hat. «Wir wachsen rasch, durch Mundpropaganda», konstatiert Niederer. «Die Kunden und Kundinnen lernen vermehrt die Vorteile von digitalen Lösungen kennen», betont Linser. «Das wird weitergehen.» Mehr als Nischenplayer werden Robo-Advisors aber zumindest auf mittlere Frist kaum sein – darin sind sich fast alle Beobachter und Anbieter einig.

So nutzen Sie Robo-Advisors

- **Anbieter vergleichen** Welches Team steht hinter einem Anbieter? Hat es genügend Erfahrung in der Vermögensverwaltung? Mit welcher Depotbank arbeitet ein Anbieter zusammen? Sagt einem die Benutzeroberfläche zu?
- **Risikofähigkeit ermitteln** Wie gelassen geht man mit Wertschwankungen um? Wie rasch bekommt man bei Verlusten ein finanzielles Problem?
- **Investierbaren Betrag bestimmen** Wie gross ist der Betrag, den man in die Anlage stecken will? Soll zuerst nur ein Teilbetrag investiert werden, um sich mit dem Anbieter vertraut zu machen? Soll jeden Monat ein bestimmter Betrag aufgewendet werden?
- **Zeithorizont festlegen** Wie lange kann man das Geld entbehren?
- **Gebühren beachten** Wie hoch sind die Produktgebühren? Welche Verwaltungsgebühr verlangt ein Anbieter? Kommt noch eine Stempelabgabe hinzu? Fallen Fremdwährungstransaktionskosten an, falls die Produkte nicht in Schweizer Franken gekauft werden können?

ANZEIGE

Swiss Power

Corona-Schock: Warum die Schweiz trotzdem gut gewappnet ist

FRAU DES MONATS BKW-Chefin Suzanne Thoma
BÖRSE Strategien fürs zweite Halbjahr
LUXOTTICA Der verschwiegene Brillengigant
100 UNTER 40 Die jungen Reichsten



Juni-Ausgabe am Kiosk, oder Abo bestellen unter: www.bilanz.ch/abo oder Telefon: 058 269 25 01

