

# Rendite vom Roboter

Digitale Vermögensverwalter werden immer gefragter. Sie setzen auf prominente Partner und entwickeln sich zu umfassenden Finanzplanern.

Peter Köhler, David Sauer, Katharina Schneider

Frankfurt Eckhard Cordes zeigte sich ungewohnt entspannt. „Ich werde für den Auftritt hier nicht bezahlt. Ich bin ganz einfach voll überzeugt von diesem Konzept“, sagte der Aufsichtsratschef des dieses Jahr in schwere Turbulenzen geratenen Baukonzerns Bilfinger am Dienstag. Cordes war im Frankfurter Messeturm erschienen, um für den digitalen Vermögensverwalter Liquid zu werben. Der 65-jährige Manager hat dem zur neuen Spezies der Robo-Advisor zählenden Anlageberater einen „Testbetrag“ zur Verfügung gestellt. Dieser liege „etwas über dem Durchschnittswert“, den die Liquid-Manager mit rund 300 000 Euro veranschlagen. Bisher habe das „hervorragend funktioniert“, trotz Niedrigzinsen lasse sich hiermit gutes Geld verdienen.

Cordes liegt im Trend. Denn digitale Vermögensverwaltung – Neudeutsch: Robo-Advice – ist ein stürmisch wachsender Markt. Laut einer Analyse des Beratungsunternehmens Oliver Wyman werden gegenwärtig weltweit 30 Milliarden Dollar von den Anlagerobotern verwaltet, bis 2020 sollen es schon 500 Milliarden Dollar sein. Für den deutschen Markt wird bis zum Ende der Dekade ein Wachstum um den Faktor 150 prognostiziert – auf dann immerhin 30 Milliarden Euro. Die Zielgruppe seien dabei vor allem die über 35-jährigen, technikaffinen Kunden.

Es ist ein rasanter Aufschwung. Dabei bedrohen die digitalen Helfer zunehmend auch das Geschäft der Banken. Denn im Gegensatz zur klassischen Bankberatung der Kreditinstitute können die Neulinge mit einer viel kleineren Kostenbasis und ohne großen Personalaufwand arbeiten. Die neuen Geschäftsmodelle sind zudem leicht skalierbar, durch Wachstum des verwalteten Vermögens entstehen also kaum höhere Kostenblöcke.

Ex-Metro-Chef Cordes kam mit der Start-up-Szene über seinen ältesten Sohn in Kontakt, der Vorstand beim Online-Möbelhaus Home24 ist. Zunächst als Kunde und heute als Berater rührt Cordes jetzt die Werbetrommel für Liquid. Kern des Geschäftsmodells ist die Zusammenarbeit mit HQ Trust, dem Anlageberater der Familie Harald Quandt. Liquid, an dem auch Dieter von Holtzbrinck Ventures beteiligt ist, ermöglicht Besserverdienenden den Zugang zu den Anlagestrategien von HQ Trust, die bislang nur Multimillionären vorbehalten waren. Anleger können ab 100 000 Euro einsteigen und je nach Risikoneigung verschiedene Strate-

gien fahren. Die Bandbreite reicht von passiven Konzepten, die nur auf Indexfonds setzen, bis zu einem Mix aus Unternehmensbeteiligungen (Private Equity) und Aktien. Letzterer soll für Kunden mit Vermögen von mindestens 250 000 Euro in Zukunft zur Verfügung stehen. Wer auf Aktien und Private Equity setze, der könne eine Rendite nach Kosten von sieben bis acht Prozent erwarten, sagte Reinhard Panse, Chief Investment Officer von HQ Trust.

Nach einer Pilotphase und dem offiziellen Start im September hat Liquid laut Mitgründer Christian Schneider-Sickert rund 45 Millionen Euro eingesammelt, die Wachstumsrate bezifferte er aktuell auf etwa 40 Prozent pro Monat. In fünf bis sechs Jahren peilen die Jungunternehmer ein verwaltetes Vermögen von einer Milliarde Euro an. Geld verdient Liquid ausschließlich an den Kunden, Provisionen von Fondsgesellschaften erhält das junge Unternehmen nicht. „Nur so ist eine objektive Vermögensverwaltung möglich“, sagt Anlagestrategie Panse. Je nach gewählter Anlagevariante werden jährliche Verwaltungskosten zwischen 0,15 und 0,9 Prozent fällig.

## Vorbilder aus den USA

Liquid ist einer von rund zehn Robo-Advisors in Deutschland. Die jungen Finanztechnologie-Firmen wollen professionelle Geldanlage einfacher und günstiger machen. Im Vergleich zu den US-Vorbildern Betterment und Wealthfront, die insgesamt bereits Anlegergelder in Höhe von mehr als acht Milliarden Dollar verwalten, stecken die hiesigen Anbieter noch in den Kinderschuhen. Schätzungen zufolge verwalten sie insgesamt erst rund 200 Millionen Euro. Bei einigen soll sich das bald ändern: Sie setzen auf namhafte Kooperationspartner – oder entwickeln sich zum Finanzplaner.

Kooperationen sind für junge Robo-Advisors ein entscheidendes Erfolgsrezept. Beim Anlegen am Aktienmarkt sind die Deutschen ohnehin sehr vorsichtig. Wenn das Ganze auch noch über ein Start-up laufen soll, ist die Skepsis nochmals größer. Der Münchener Anbieter Scalable Capital kooperiert beispielsweise mit der KSW Vermögensverwaltung. Diese bietet ihren Kunden eine persönliche Betreuung erst ab deutlich höheren Anlagesummen als den Einstiegsbetrag von 10 000 Euro bei Scalable Capital. KSW-Kunden oder deren Kindern werde deshalb die

Lösung des Fintechs angeboten. Die Kooperation läuft seit einem halben Jahr, und Scalable Capital-Gründer Erik Podzuweit ist mit dem Ergebnis zufrieden: „Die Kundenakzeptanz ist gut und das Vertrauen in digitale Lösungen steigt merklich.“

In den kommenden Monaten dürfte sich in diese Richtung noch einiges tun. „Solange Robo-Advice bei Privatkunden noch kein Massenphänomen ist, sind Kooperationen mit etablierten Finanzdienstleistern ein guter Weg, um Kunden an das Modell heranzuführen“, sagt Salome Preiswerk, einer der Whitebox-Gründerinnen – einem deutsch-schweizerischen Robo-Advisor. Sie führe dazu „fortgeschrittene Gespräche“. Ähnliche Formulierungen sind von Rivalen zu hören.

Was genau für den Robo-Advisor bei einer Kooperation herauspringt, ist im Detail sehr unterschiedlich. So hat der Frankfurter Anbieter Vaamo gerade eine sogenannte „White Label“-Lösung für die spanische Bank Santander entwickelt, die auf der Bank-Website mit „Sina – Santander innovativ anlegen“ beworben wird. „Dahinter steckt unsere Technologie, doch die Anlageprodukte stammen von Santander“, sagt Vaamo-Gründer Oliver Vins. Damit bleiben die Kunden bei der Bank.

„Heute ist Robo-Advice aus Bankensicht noch ein Sonderservice, aber schon in ein paar Jahren dürfte es zum Standardangebot gehören“, sagt Sven Korschinowski, Partner bei der Unternehmensberatung KPMG. Kein Wunder also, dass Banken den jungen Angreifern das Feld nicht komplett überlassen wollen. Die Privatbank Hauck & Aufhäuser beispielsweise hat im Früh-

jahr Easyfolio übernommen. Die Quirin-Bank hat mit Quirion ihren eigenen Robo-Advisor entwickelt, und Union Investment, der Fondsanbieter der Volks- und Raiffeisenbanken, hat im März den Robo-Advisor VisualVest gestartet. In der Assekuranz hat sich der Versicherungskonzern Talanx etwas einfallen lassen. Mit dem Start-up-Spezialisten Finleap gründen die Hannoveraner das Joint Venture Elinvar. Es zielt darauf, unabhängigen Vermögensverwaltern und privaten Banken eine digitale Plattform zur Verfügung zu stellen, um sich im Wettbewerb in der Vermögensverwaltung behaupten zu können.

## Mit mehr Service zu mehr Kunden

Partner zu gewinnen ist aber nur eine Strategie. Hoch im Kurs steht bei den innovativen Jungunternehmern auch die Erweiterung ihres Geschäftsmodells. Insbesondere jene, die heute schon als Vermögensverwalter auftreten – also selbstständig im Auftrag des Kunden handeln –, haben sehr konkrete Pläne. „Unser Ziel ist eine umfassende Finanzplanung mit dem Herzstück Finanzportfolioverwaltung“, sagt Scalable Capital-Gründer Podzuweit. Auf Kundenwunsch würden Einkunfts- und Vermögensdaten erhoben und bestehende Vermögenswerte in die Verwaltung integriert. Ein solcher Service soll 2017 live geschaltet werden.

In den USA gehört eine umfassende Portfolioberatung, die bisherige Depots, Konten und Verträge der Kunden in die Analyse einbezieht, bei den Robos häufig schon zum Standard, ergab eine Branchenanalyse der Frankfurter Unternehmensberatung TME AG. Der Robo-Vermögensverwalter Whitebox will im kommenden Jahr auch bei Fragen wie „Welchen Anteil meines Vermögens lege ich an?“ oder „Wie Sorge ich für mein Alter vor?“ helfen. Gründerin Preiswerk glaubt, damit auch eine neue Kundengruppe gewinnen zu können. Man will Finanzlaien gewinnen, die mehr Hilfe benötigen. Und Quirion, der Robo-Advisor der Quirin-Bank, will schon Anfang 2017 „jedem interessierten Anleger eine automatisierte Depotberatung mit Optimierungsvorschlag anbieten“, verrät Quirion-Chefin Anna Voronina.

Während die Robo-Advisors eifrig an ihren Angeboten tüfteln, weiß die Mehrheit der Deutschen noch gar nichts über die Innovationen. Laut der Erhebung des Meinungsforschungsinstituts Yougov haben nur 22 Prozent der Bevölkerung schon von „Beratungsrobotern“ gehört, und gerade einmal zwei Prozent haben sie auch schon genutzt. Entsprechend groß ist das Potenzial. „In dem Bereich steckt viel Musik drin“, meint Verbraucherschützer Niels Nauhauser aus Baden-Württemberg. „Bisher sind viele Plattformen noch reine Verkaufstools, schon bald können sie den klassischen Bankberatern aber Konkurrenz machen – wenngleich die Messlatte da nicht sehr hoch hängt.“

