

Robo-Advisor: Wenn Roboter Geld verwalten

Quelle: KOPP-exklusiv Nr. 14/18

Von Michael Brückner

Der Trend kam aus Amerika: Anleger lassen ihr Geld von Robotern verwalten. Inzwischen gibt es auch in Deutschland mehr als 20 „Robo-Advisors“. Was sie wirklich taugen, lässt sich nicht abschätzen. Denn ein wirklicher Stresstest steht noch aus.

Diese Werbung dürfte so gar nicht nach dem Geschmack der traditionellen Banker gewesen sein. In einem Spot der Quirin Privatbank erschien eine Art zeitgenössische Jeanne d'Arc und zog gegen die übliche Beratung der Banken vom Leder:

→ *»Ich brauche niemanden, der mir tolle Finanzprodukte verkauft, die er selbst nicht mal versteht. Und niemanden, der sich Senior Finance Advisor nennt, obwohl er jünger ist als mein kleiner Bruder.«*

Hinter diesen Aussagen steckt allerdings keine kritische Selbsterkenntnis eines Finanzdienstleisters, sondern Werbung für den hauseigenen *Anlage-Roboter (Robo-Advisor) Quirion*. Nicht das Wissen und die Erfahrung eines Anlageberaters sollen den Kunden wohlhabend machen (jedenfalls, wenn es nach den üblichen Werbebotschaften der Banken geht), sondern Algorithmen. Über 20 solcher *Robo-Advisors* (das Wort setzt sich zusammen aus Roboter und Advisor) gibt es mittlerweile allein in Deutschland. Dahinter stehen in der Regel junge Unternehmen, sogenannte FinTechs, die das Geld der Kunden automatisch mit Hilfe von Anlage-Robotern verwalten lassen, denen zuvor entsprechende Algorithmen einprogrammiert wurden. Anfangs von der Finanzbranche eher belächelt, sind mittlerweile Großbanken und Finanzkonzerne wie die berühmterbüchtere Fondsgesellschaft Blackrock auf den Trend aufgesprungen.



Künstliche Intelligenz als Vermögensverwalter

Robo-Advisors — das »Ei des Kolumbus«?

Und in der Tat erscheinen die Anlage-Roboter fast schon wie das »Ei des Kolumbus«. Bislang gab es nur drei Wege, wie man sich das erforderliche Wissen verschaffen konnte, um passende Anlageentscheidungen zu treffen. Die klassische Methode: Der Kunde geht zu seinem Bankberater und lässt sich passende Produkte empfehlen. Für diese Art der Beratung muss der Bankkunde kein Honorar zahlen. Dafür wird er auf andere Weise zur Kasse gebeten. Für den Verkauf eines Anlageprodukts wird nämlich eine Provision fällig, die der Kunde indirekt zahlt, zum Beispiel über den Ausgabeaufschlag beim Kauf von Fondsanteilen. Diese provisionsgetriebene Beratung hat

oft den Nachteil, dass dem Kunden Produkte regelrecht aufgeschwatzt werden, die seinen Wünschen und Zielen nicht entsprechen, aber hohe Provisionen einbringen.

Die Honorarberatung als Alternative gibt zwar vor, unabhängig von Provisionsinteressen zu arbeiten. Inwieweit das wirklich der Fall ist, kann der Kunde aber kaum beurteilen. Jedenfalls muss der Anleger für diese Beratung ein Honorar zahlen - ähnlich wie für die Leistungen seines Steuerberaters. Insofern eignet sich die Honorarberatung meist erst ab großen Anlagesummen. Mit dem dritten Weg werben vor allem Direktbanken. Die meisten von ihnen verzichten auf eine provisionsgetriebene Beratung und setzen auf den selbstbestimmten und gut informierten Kunden, der weiß, was er will. Der Einsatz von Anlage-Robotern auf der Basis von Algorithmen stellt nun eine neue Alternative dar. Durch digitalisierte Prozesse ist diese Art der automatisierten Anlageberatung relativ günstig und kann sich bereits ab Anlagebeträgen von 2500 oder 5000 Euro lohnen. Ein Roboter, der über die Ersparnisse eines Kunden entscheidet?



Manchem ist bei dieser Vorstellung nicht ganz wohl. Kann man einem Roboter trauen? Gab es nicht erst vor Kurzem einen tödlichen Unfall mit einem selbstfahrenden Auto?

Offensichtlich sind aber immer mehr Anleger bereit, auf künstliche Intelligenz zu vertrauen. Immerhin: *Scalable Capital*, der Marktführer unter den *Robo-Advisors*, verwaltet derzeit schon ein Anlagevolumen von rund 600 Millionen Euro.

- Sogar die ansonsten ziemlich bedächtigen Genossenschaftsbanken versuchen, auf diesem Wachstumsmarkt präsent zu sein, und bieten über ihre Fondstochter Union Investment ein eigenes Produkt an.

Im Silicon Valley weit verbreitet

Dabei ist die Idee, sein Geld von einem Roboter verwalten zu lassen, noch ziemlich neu. Der erste »*Robo-Advisor*« ging in Deutschland im Jahr 2014 an den Start. Der Trend kommt aus den USA, wo Robo-Advisors am weitesten verbreitet sind — vor allem im Silicon Valley und in New York. Die führenden US-Robo-Advisors sind teilweise bereits seit zehn Jahren am Markt, so zum Beispiel die *Start-ups Betterment, Wealthfront* und *Personal Capital*. Doch wie funktionieren die Anlage-Roboter?

→ In den meisten Fällen muss der Kunde bei der Anmeldung eine Reihe von Fragen beantworten. Fragen, die eigentlich auch ein Berater »*aus Fleisch und Blut*« stellen müsste. Zum Beispiel, wie ausgeprägt die Risikobereitschaft des Kunden ist, wie groß seine Erfahrungen mit Finanzprodukten sind und wie lange er sein Geld anzulegen gedenkt. Aus diesen Angaben und weiteren Informationen ermittelt der Roboter einen Anlage-Mix, in dem zum Beispiel

Aktien, Anleihen, Rohstoffe und Immobilien enthalten sind. Je nach Risikobereitschaft des Anlegers fällt der Aktienanteil bei dem einen Kunden höher, bei dem anderen niedriger aus. Meist arbeiten *Robo-Advisors* mit *ETFs*, also *Exchange Traded Funds*, weil man mit diesen so gut wie alle Märkte und Anlageklassen darstellen kann und die Kosten geringer sind als bei aktiv gemanagten Fonds.

Das Depot des Anlegers wird vom Roboter automatisch überwacht. Wird der Anlage-Mix zu riskant, schichtet der *Robo-Advisor* um. Genau hier zeigt sich eine der entscheidenden Stärken und Schwächen der einzelnen Produkte. Manche Roboter passen die Depots nur einmal im Quartal oder sogar nur halbjährlich der Marktlage an. Bis dahin kann der Kunde schon deutliche Verluste eingefahren haben. Die automatische Überwachung der Depots ist mithin nur sinnvoll, wenn die Anpassung kontinuierlich vorgenommen wird.

Auf tatsächliche Kosten achten

Derzeit locken die Anbieter dieser automatisierten Vermögensverwaltung mit den in den vergangenen Jahren erzielten guten Resultaten. Allein von diesem Argument sollte sich der Anleger aber nicht blenden lassen. Denn zum einen sind diese Produkte erst seit verhältnismäßig kurzer Zeit am Markt. Über einen Zeitraum von gerade einmal zwei Jahren lässt sich keine belastbare Aussage über die dauerhafte Performance ableiten. Hinzu kommt, dass die Jahre nach 2014 nicht zuletzt infolge der Liquiditätsschwemme und der faktischen Nullzinspolitik ausgesprochen positiv für die Aktienmärkte verliefen. Im Klartext: Bislang konnten die Roboter nicht viel falsch machen, die Bewährungsprobe steht noch aus. Und wenn die Situation vorübergehend tatsächlich mal etwas kritischer wurde — wie Ende Januar in den USA —, dann waren einige *Robo-Advisors* für ihre Kunden vorübergehend nicht erreichbar.

Schließlich sollten Anleger vorab die laufenden Kosten vergleichen — auch wenn die Anbieter von einer preisgünstigen Form der Vermögensverwaltung sprechen.

Die Kosten setzen sich zusammen aus der Vergütung für den Anbieter der *Robo-Advisor*-Dienstleistung und den Gebühren für die *ETFs* — insgesamt meist rund ein Prozent, bei 10.000 Euro Anlagekapital also 100 Euro pro Jahr. Der Kunde sollte allerdings darauf achten, dass der Anbieter keine *Performance Fee*, also eine Beteiligung an der Wertentwicklung des investierten Kapitals, verlangt, denn sonst kann es sehr schnell richtig teuer werden.