

+ Kapitalanlage + Versicherung + Investment + Finanzierung + Betrieb +

VERTRIEBSERFOLG 2017

**Zukunftsweisende Perspektiven und Strategien
für Vermittler und Berater!**

**Innovative, ausgezeichnete Produkte
und Dienstleistungen**

FinanzBusinessMagazin.de

Für Entscheider der Finanzbranche

Ausgabe eMagazin Februar 2017

Patriarch ist neuer Player im Bereich der „Robo-Advisor“

Interview mit **Dirk Fischer**,
Geschäftsführer,
Patriarch Multi-Manager GmbH



Der neue und junge Vertriebsweg erhält mit „truevest“ powered by Patriarch somit seinen ersten Anbieter mit langjähriger Unternehmensgeschichte und hohem verwalteten Volumen und bewiesenen Track-Rekord

Die Digitalisierung schreitet rasch voran – auch bei Themen wie Vermögensaufbau und Altersvorsorge. Die Rede ist dann meist von sogenannten „Robos“.

FBM: „Robo Advice“ hört sich so ein bisschen suspekt an. Bitte klären Sie uns zunächst mal ganz grundsätzlich auf. Was hat es damit auf sich?

Dirk Fischer: Wenn man es wörtlich übersetzen würde, hieße das Wortgebilde „Roboter-Beratung“. Das ist gar nicht so weit weg von der Realität. In der Praxis handelt es sich um internetgestützte Angebote im Selbstberatungssegment von Kunden, dem sogenannten „Execution Only“-Markt. Hier kann der Interessent dann mit Hilfe eines einfachen vollenlektronischen Online-Befragungstools seine Anlageziele und Risikoneigung ermitteln und bekommt auf deren Basis ein standardisiertes Fondsvermögensverwaltungskonzept als Lösung angeboten, welches er dann direkt, ohne Einbindung eines Beraters, sofort online abschließen kann.

FBM: Woher kommt dieser Beratungsansatz eigentlich ursprünglich? Kann das im deutschen traditionell beratungslastigen Markt erfolgreich sein?

Dirk Fischer: Ursprünglich kommt dieser „Vermittlungsansatz“ aus den USA und Großbritannien, wo diese Systeme mittlerweile absolut etabliert und nicht mehr wegdenkbar sind. Milliarden Dollar und Pfund werden dort bereits über diesen Vertriebsweg verwaltet. Die Robo-Advisor finden dort „aus der Not der Anleger heraus“ ihr Klientel. Seit in diesen Ländern nur noch Honorarberatung erlaubt ist, fehlt vielen durchschnittlichen Anlegern ein Zugang zu qualifizierter Beratung, da diese die aufgerufenen Honorare der Berater einfach nicht bezahlen können. Bevor man nun als Anleger also gar nichts in Sachen Geldanlage unternimmt, schließt der Robo-Advisor, „der Selbstberater“, die entstandene Bedarfslücke – und bietet endlich wieder ein Angebot für dieses „vernachlässigte Klientel“.

Ob die Robo-Advisor auch in Deutschland nachhaltig Kundenschaft finden und erfolgreich sein werden, ist noch zu beweisen. Zu neu, maximal 1,5 Jahre alt, ist dieses Geschäftsfeld hierzulande. Dazu haben wir hier nach wie vor keine ausschließliche Honorarberatung und somit zunächst einmal keinen grundsätzlichen Beratungseingpass. Allerdings spielt bei uns die massive

Überregulierung im Kapitalanlagebereich den noch weitgehend unregulierten Robo-Advisoren in die Karten.

FBM: Das Thema ist ja noch recht neu in Deutschland. Wie sieht denn das bisherige Angebot mit allen Stärken und Schwächen aus?

Dirk Fischer: Der derzeitige Markt der Robo-Advisor in Deutschland verteilt sich aktuell auf knapp 10 – 15 Anbieter. Allesamt neugegründete Fin-Tech-Unternehmen. Mittlerweile kaufen sich auch immer mehr stationäre Bankvertriebe in die Szene ein, da man offensichtlich mit solchen vollen elektronischen Anlagetools auch am Schalter oder auf der Homepage der Bank punkten will, aber eine Eigenentwicklung meist scheut.

Die angebotenen Tools sind alle optisch ansprechend, einfach intuitiv bedienbar und logisch vom Aufbau des Analyseprozesses. Somit zunächst einmal ein guter Anfang.

Die Schwachstellen liegen daher auch eher bei den Anbietern selbst, als bei den Beratungstools. Allesamt Start-Up-Unternehmen ohne belastbare Unternehmenshistorie, die jeweils große Anlauffinanzierungen stemmen mussten und deren finanzielle Substanz in den Sternen steht. Dazu ohne belegbare Produkthistorie der angebotenen standardisierten Finanzprodukte - und bisher zumindest - überall mit viel zu wenig verwaltetem Volumen, um langfristig überleben zu können.

FBM: Auch die Patriarch ist jetzt in dieses Thema eingestiegen. Wie wollen Sie sich hier positionieren?

Dirk Fischer: Technologisch vergleichbar zu allen bestehenden Robo-Advisoren über unser eigenes neues Online-Beratungstool „truevest“. Mit truevest erreicht der Interessent über die Homepage www.truevest.de absolut selbsterklärend und mit minimalem Aufwand seine zu empfehlende Fondsvermögensverwaltungsstrategie aus vier standardisierten möglichen Varianten.

Der Unterschied in der Positionierung liegt eher darin, dass wir mit einer 13jährigen Unternehmenshistorie, mit 90 Millionen Startvolumen in den vier Strategien und belegbarer 5,5jähriger Performance der Strategien zwischen 5,25% - 6,35% p.a. nach laufenden Spesen, sowie mit

der DJE Kapital AG und der StarCapital AG mandatierten Top-Managern, quasi die **Robo-Advisor-Generation 2.0** darstellen !

Alle bei den Mitbewerbern berechtigt bestehenden Angriffsflächen sind mit unserem Konzept geheilt und der Interessent vertraut sich einem gestandenen, solventen und schuldenfreien Unternehmen mit mandatiertem Top-Management an Bord an. Er braucht keine Sorge haben, dass er „als Versuchskaninchen“ im Fin-Tech-dominierten Robo-Advisor-Markt Schiffbruch erleidet und kann aber dennoch die Vorzüge und Vereinfachungen des Robo-Advisor-Ansatzes nutzen. Das ist eine völlig neue Qualität in diesem Segment.

Dabei ist es für die Patriarch noch nicht einmal ein schwieriges Unterfangen, da wir im Bereich der standardisierten Fondsvermögensverwaltungen schon seit je her von der Kernkompetenz unseres Unternehmens sprechen. Der Robo-Advisor ist hierbei lediglich ein neuer attraktiver Vertriebsweg für die Patriarch zu einem Kundenklientel, welches einfach keinen Zugang über einen Berater wünscht – mehr nicht.

FBM: Was kann ein Investor über die Patriarch-Robo-Advisor-Lösung „truevest“ erwarten?

Dirk Fischer: Zunächst einmal exakt dieselbe Produktqualität, als würde der Interessent die beinhalteten vier Fondsvermögensverwaltungsstrategien über den bisherigen Weg der Individualberatung beziehen. Ebenso das gleiche seit Jahren bewährte Management und mit der Augsburger Aktienbank AG eine bewährte Depotbank, die auch noch die Rolle des haftenden Vermögensverwalters übernimmt. Vom Managementansatz finden sich als Lösungen im Patriarch-Robo-Advisor „truevest“ ausschließlich Strategien mit Absicherungsmechanismus über die beliebte Trend 200-Kapitalabsicherungs-Systematik. Alles andere macht über einen anonymen Beratungsansatz keinen Sinn. Wir reden also über Strategien, die mal im Markt investiert sind (dann zwischen 55% - 100% Aktienfondsquote) und mal desinvestiert sind (dann immer zu 100% im Geldmarkt positioniert). Mit dieser Risiko-/Renditeneigung konnte ein Kunde bewiesene Renditen um die 5,25% - 6,35% p.a. nach laufenden Spesen im Durchschnitt der letzten 5,5 Jahre bei einer Vola um die 8,5 erzielen, die historisch sogar eine eher schwächere Marktphase mit Blick

auf die längere Vergangenheit darstellen. Der Kunde konnte also bei gut auskömmlicher Rendite zusätzlich auch noch ruhig schlafen.

Für die Zukunft erwarten wir realistischer Weise aufgrund der „Nullzins-Situation“ eine leicht niedrigere Renditerange zwischen 3 – 6% p.a. nach Spesen.

On Top erhält der Investor über den Patriarch-Robo-Advisor „truevest“ einen „aktiven Managementansatz“, den nur die wenigsten Robo-Advisor bieten. Und der Investor kann auch noch wählen, welche Zielinvestments er mehr favorisiert, ETFs oder klassische Zielfonds. Das dürfte ebenso derzeit im Markt ziemlich einzigartig sein.

FBM: Ist ein Robo-Advisor-Ansatz tatsächlich günstiger als ein herkömmliches Beratungskonzept? Haben Sie dazu einmal einen kurzen Vergleich?

Dirk Fischer: Der Unterschied liegt im Wegfall der Beratungsvergütung beim Vertriebsweg über den Robo-Advisor. Die bei vielen Konzepten anfänglich erhobenen einmaligen Einstiegsgebühren sind beim Robo-Advisor-Ansatz nicht von Nöten, da kein Vertrieb entlohnt werden muss. Somit spart sich ein Kunde einmalig im Schnitt zwischen 4 – 6% im Vergleich zum herkömmlichen Vertrieb. Auch bei den laufenden Gebühren sind die Robo-Ansätze häufig günstiger, da auch keinem Vertrieb eine „Bestandsprovision“ gezahlt werden muss. Daher sind qualifizierte Robo-Advisor-Lösungen, wie „truevest“, auch ganz nebenbei eine immer häufiger und gern genutzte endgeldliche Anlageempfehlung von Honorarberatern.

Somit ist die Abwicklung desselben Ansatzes über einen Robo-Advisor definitiv preiswerter.

Ob Sie aber wirklich für jeden Kunden empfehlenswert ist, hängt vom Typus des Kunden ab. Manche Kunden werden den höheren Preis der Vermittlerschiene gerne bezahlen, wenn Sie dafür – wie bisher – in den Genuss einer Vis-a-Vis-Beratung kommen. Dieser Ansatz ist sicherlich auch viel qualifizierter und individueller, als es ein Robo-Advisor-Tool je sein kann. Umso schöner, dass jetzt für unterschiedliche Kundengruppen unterschiedliche Vertriebswege zum selben Ziel

führen. Und mit Blick auf die Patriarch, dass wir beides nebeneinander anbieten können.

FBM: Ihr Fazit, Herr Fischer: Werden die „Robo-Advisor“ die klassische Vermögensberatung mittelfristig verdrängen?

Dirk Fischer: Wie in so vielen anderen Produktbereichen ist der Robo-Advisor eine Ergänzung, aber kein Substitut – in unserem betrachteten Fall eben für die bisher klassische Vermögensberatung.

Denn trotz zahlreicher Bestellmöglichkeiten via Internet, kaufen immer noch viele, viele Verbraucher ihre Konsumgüter klassisch im Laden ein. Ebenso nutzt nicht jeder Onlinebanking oder konfiguriert und kauft sein Auto im Internet. Der Robo-Advisor schließt eine bestehende Marktlücke im Bereich der standardisierten Fondsvermögensverwaltungsstrategien, die durch den Execution Only-Nachfrager bisher nicht zu erschließen war. Ich glaube wir werden hier sehr schnell Konsolidierungsprozesse sehen und am Ende nur eine Handvoll erfolgreiche Anbieter, wie bestimmt auch die Patriarch mit „truevest“.



Sollten wir aber in den kommenden Jahren auch in Deutschland ein Provisionsverbot in der Anlageberatung bekommen (was wir alle nicht hoffen) und wie in England und den USA ganze Bevölkerungsgruppen von einer Anlageberatungsdienstleistung abgeschnitten sein, wage ich heute schon zu prognostizieren, dass dieser Geschäftsbereich einen absoluten Boom erleben wird.

Der Weg der Robo-Advisor steht derzeit immer noch ganz am Anfang. Man darf somit gespannt sein, was sich hier in den nächsten Jahren noch so alles tut. Unterschätzen sollte man die Möglichkeiten dieses neuen Vertriebsweg aber auf keinen Fall!

FBM: Herr Fischer, vielen Dank für das Gespräch!

GELDANLAGE DER ZUKUNFT

MIT PRÄZISION ZUM ERFOLG

Kompetenz und Technologie gebündelt. Durch langjährige Erfahrung und ein aktives Vermögensmanagement.

Wir empfehlen Ihnen die richtige Anlagestrategie mit **truevest** – dem ersten Onlinetool mit Trackrecord.

5,7% – 6,95% p.a. NACH KOSTEN über die letzten fünf Jahre (Stichtag 31.12.16) und bereits 90 Millionen Euro „Kundenvertrauen“ sprechen für sich!

www.truevest.de

