



INTERVIEW

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

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

Dazu sprach Mein Geld mit Dirk Fischer, Geschäftsführer der Patriarch Multi-Manager GmbH.

„Robo Advice“ hört sich so ein bisschen suspekt an. Bitte klären Sie uns zunächst einmal 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 vollelektronischen 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.

Woher kommt dieser Beratungsansatz eigentlich ursprünglich? Und kann ein solcher Ansatz im deut-



TRUEVEST

„truevest“ powered by patriarch symbolisiert die Geldanlage der Zukunft und wendet sich an Investoren, die bewiesene Investmentkompetenz gebündelt mit modernster Technologie suchen.

Als reines Onlinetool für Selbstentscheider bietet „truevest“ ein aktives Vermögensmanagement mit langjähriger Erfahrung und nachweisbarem Trackrecord zwischen 5,25 bis 6,35 Prozent p.a. (Stichtag 31.12.16) seit Auflage nach laufenden Spesen. Bereits 90 Millionen Euro Anlagevolumen vertraut den „truevest“-Strategien. Zu guter Letzt hat der Interessent die finale Wahl, ob er auf Strategien mit Zielfonds oder ETFs vertraut.

schen 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 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“.

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 bis 15 Anbieter.

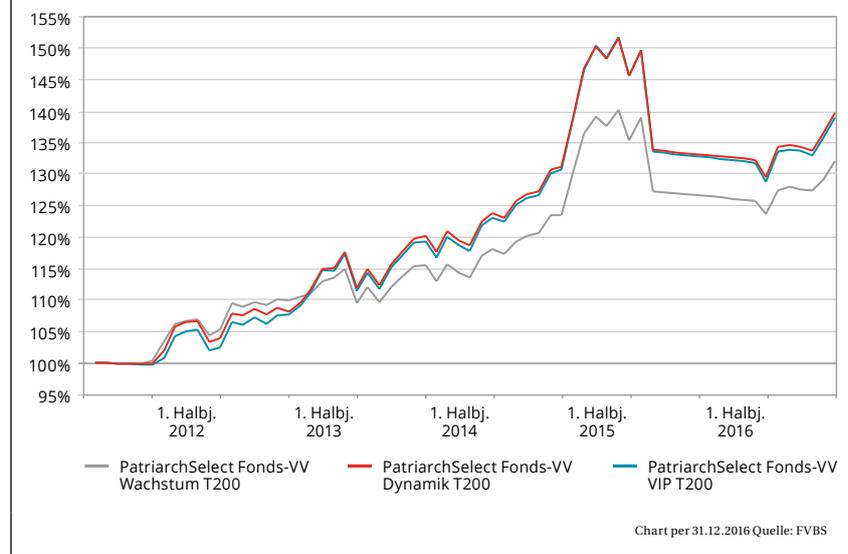
Die angebotenen Tools sind alle optisch ansprechend, einfach und intuitiv bedienbar und logisch vom Aufbau des Analyseprozesses. Somit zunächst einmal ein guter Anfang.

Die Schwachstellen liegen daher auch eher bei den Anbietern selbst, als bei den Beratungstools. Allesamt Start-Up-Unternehmen ohne belastbare Unternehmenshistorie (maximal 1,5 Jahre alt), 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.

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

DIRK FISCHER: Technologisch agieren wir vergleichbar zu allen bisher bestehenden Robo-Advisor 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 empfohlene Fondsver-

Die bisherige Performance der "truevest"-Strategien
Depotwert in Prozent



mögensverwaltungsstrategie 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 5,5-jähriger Performance der Strategien zwischen 5,25 bis 6,35 Prozent 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 kuriert und der Interessent vertraut sich einem gestandenen, solventen und schuldenfreien Unternehmen mit mandatiertem Top-Management

an. Er braucht keine Sorge zu haben, dass er als „Versuchskaninchen“ im FinTech-dominierten Robo-Advisor-Markt Schiffbruch erleidet – und kann dennoch die Vorzüge und Vereinfachungen des Robo-Advisor-Ansatzes nutzen. Das ist eine völlig neue Qualität in diesem Segment.

Was kann ein Investor von der Patriarch-Robo-Advisor-Lösung „truevest“ erwarten?

DIRK FISCHER: Zunächst einmal exakt dieselbe Produktqualität wie die beinhalteten vier Fondsvermögensverwaltungsstrategien auf dem bisherigen Weg der Individualberatung bieten. Ebenso das gleiche seit Jahren bewährte Management sowie mit der Augsburger Aktienbank AG eine bewährte Depotbank, die auch noch die Rolle des haftenden Ver-

mögensverwalters übernimmt. Vom Managementansatz finden sich als Lösungen im Patriarch-Robo-Advisor „truevest“ ausschließlich Strategien mit Absicherungsmechanismus über die beliebte Trend-200-Kapitalabsicherungs-Systematik. Im Rahmen der Risiko-/Renditeeignung dieser Strategien konnte ein Kunde bewiesene Renditen um die 5,25 bis 6,35 Prozent p.a. nach laufenden Spesen im Durchschnitt der letzten 5,5 Jahre bei einer Volatilität um die 8 Prozent erzielen. Der Kunde konnte also bei gut auskömmlicher Rendite zusätzlich auch ruhig schlafen.

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 höher favorisiert, ETFs oder klassische Zielfonds. Das dürfte derzeit im Markt ziemlich einzigartig sein.

Ist ein Robo-Advisor-Ansatz tatsächlich günstiger als ein herkömmliches Beratungs-Konzept? 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 vonnöten, da kein Vertrieb entlohnt werden muss.

„Unterschätzen sollte man die Möglichkeiten dieses neuen Vertriebsweg daher auf gar keinen Fall!“

DIRK FISCHER

Somit spart sich ein Kunde einmalig im Schnitt zwischen 4 bis 6 Prozent 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 von Honorarberatern ganz nebenbei immer häufiger und ebenso gern genutzt.

Somit ist die Abwicklung desselben Ansatzes über einen Robo-Advisor zunächst einmal 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-à-Vis-Beratung kommen.

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 Verbraucher ihre Konsumgüter klassisch im Laden ein. Ebenso nutzt nicht jeder Onlinebanking oder konfiguriert und kauft sein Auto im Internet. Der Robo-Advisor schließt bisher lediglich eine lange Zeit bestehende Marktlücke im Bereich der standardisierten Fondsvermögensverwaltungsstrategien, die für den Execution Only-Nachfrager bisher nicht zu erschließen war.

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.

Unterschätzen sollte man die Möglichkeiten dieses neuen Vertriebsweg daher auf gar keinen Fall!

VIELEN DANK FÜR DAS GESPRÄCH.