

Neuer Player im digitalen Reich der „Robo-Advisor“

Der neue und junge Vertriebsweg erhält mit „truevest“ powered by Patriarch einen Anbieter mit langjähriger Unternehmensgeschichte, hohem verwalteten Volumen und bewiesenen Track-Records. finanzwelt sprach hierzu mit **Dirk Fischer**, Geschäftsführer der Patriarch Multi-Manager GmbH.

finanzwelt: Was hat es für unsere Branche im Zusammenhang mit dem Schlagwort Robo-Advisor konkret auf sich?

Fischer » Wenn man es wörtlich übersetzen würde, hieße das Wortgebilde „Roboter-Beratung“. Und das ist gar nicht so weit weg von der Realität. In der Praxis handelt es sich um internetgestützte Angebote im Selbstberatungssegment von Kunden, dem sog. „Execution Only“-Markt. Hier kann der Interessent 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.

finanzwelt: Wo hat dieser Beratungsansatz seinen Ursprung? Kann er im deutschen, traditionell beratungslastigen Markt, erfolgreich sein?

Fischer » Ursprünglich kommt dieser Vermittlungsansatz aus den USA und Großbritannien, wo diese Systeme mittlerweile absolut etabliert sind. Milliarden Dollar und Pfund werden dort bereits über diesen Vertriebsweg verwaltet. Die Robo-Advisor finden dort „aus der Not der Anleger heraus“ ihre Klientel. Seit in diesen Ländern nur noch Honorarberatung erlaubt ist, fehlt vielen durchschnittlichen Anlegern ein Zugang zu qualifizierter Beratung, da diese die 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 für diese „vernachlässigte“ Klientel.

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

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 intuitiv bedienbar und logisch vom Aufbau des Analyseprozesses. Somit zunächst einmal ein guter Anfang. Die Kritikpunkte potenzieller Kapitalanleger liegen daher auch eher bei den Anbietern selbst, als bei den Beratungstools. Allesamt Start-up-Unternehmen ohne belastbare Unternehmenshistorie – max. 1,5 Jahre alt –, die jeweils große Anlauffinanzierungen stemmen mussten und deren finanzielle Substanz in den Sternen steht. Dazu ohne belegbare Produkthistorie der angebotenen Finanzprodukte und bisher mit viel zu wenig verwaltetem Volumen, um langfristig überleben zu können.

finanzwelt: Die Patriarch ist jetzt in dieses Thema eingestiegen. Wie wollen Sie sich hier positionieren?

Fischer » Technologisch agieren wir vergleichbar zu allen bestehenden Robo-Advisoren über unser eigenes Online-Beratungstool „truevest“. Hier erreicht der Interessent selbsterklärend

und mit geringem Aufwand seine zu empfehlende Fondsvermögensverwaltungsstrategie aus 4 standardisierten Varianten. Der Unterschied in der Positionierung liegt eher darin, dass wir mit einer 13-jährigen Unternehmenshistorie, mit 90 Mio. Startvolumen und belegbarer 5,5-jähriger Performance der 4 Strategien zwischen 5,25 % bis 6,35 % p. a. nach Spesen, sowie einem aktiven Managementansatz über die für die Zielassetauswahl verantwortliche DJE Kapital AG bzw. die StarCapital AG, 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. Das ist eine völlig neue Qualität in diesem Segment.

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

Fischer » Zunächst einmal exakt dieselbe Produktqualität wie über den Weg der Individualberatung. Ebenso das gleiche, seit Jahren bewährte Management und mit der Augsburger Aktiengbank AG eine bewährte Depotbank, die auch die Rolle des haftenden Vermögensverwalters übernimmt. Vom Managementansatz finden sich als Lösungen im „truevest“ ausschließlich Strategien mit Absicherungsmechanismus über die beliebte Trend 200-Kapitalabsicherungs-Systematik. Im Rah-



Dirk Fischer

men der Risiko-/Renditeeigung dieser Strategien konnte ein Kunde bewiesene Renditen um die 5,25 % bis 6,35 % p. a. nach Spesen im Durchschnitt der letzten 5,5 Jahre bei einer Vola um die 8,5 % erzielen. On Top erhält der Investor 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 im Markt ziemlich einzigartig sein.

finanzwelt: Ist ein Robo-Advisor-Ansatz tatsächlich günstiger als ein herkömmliches Beratungs-Konzept?

Fischer » Die bei vielen Konzepten anfänglich erhobenen Einstiegsgebühren sind beim Robo-Advisor-Ansatz nicht vonnöten, da kein Vertrieb entlohnt werden muss. Somit spart der Kunde einmalig im Schnitt zwischen 4 bis 6 %. Auch bei den laufenden Gebühren sind die Robo-Ansätze häufig güns-

tiger, da auch keine „Bestandsprovision“ gezahlt werden muss. Daher sind qualifizierte Robo-Advisor-Lösungen auch eine immer häufiger und gern genutzte entgeltliche Anlageempfehlung von Honorarberatern. 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.

finanzwelt: Wird der Robo-Advisor die klassische Vermögensberatung mittelfristig verdrängen?

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 Be-

stellmöglichkeiten 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 Vertriebsweges daher auf keinen Fall! (jr)