

## Trotz Robo-Advisor: Warum es auch in Zukunft traditionelle Vermögensverwalter geben wird

Der so genannte Robo-Advisor soll zukünftig den traditionellen Vermögensverwalter ersetzen. Doch wird sich dieser Trend wirklich durchsetzen? Vier Experten für Finanzberatung wagen einen Blick in die automatisierte Zukunft der Branche.

**"Nachfrage nach echter Beratung steigt enorm"**



*Peter Härtling, Geschäftsführer der Deutschen Gesellschaft für Ruhestandsplanung mbH:*

"Die Finanzberatung muss sich von Grund auf ändern. Banken, Menschen und Roboter werden in Zukunft ganz anders zusammenarbeiten. Die Nachfrage nach echter Beratung steigt enorm. Die Menschen werden immer älter und haben immer mehr Angst vor Altersarmut. Darauf haben die Banken keine Antwort, sie beraten immer noch so, als wäre das Leben mit 75 zu Ende. Dabei werden die Menschen 90 und mehr Jahre alt, bleiben gesund und wollen Teilhabe am Leben.

Das hat nicht viel mit Roboter oder Mensch zu tun sondern mit einer Qualifizierung in der Beratung. Die Unterstützung der Berater aber lässt sich natürlich nur mit Programmen erledigen, die viel umfassender

Informationen für Finanzprofis: [www.dasinvestment.com](http://www.dasinvestment.com)

Investmentfonds • Geschlossene Fonds • Versicherungen • Alternative Investments • Zertifikate • Märkte • Grünes Geld • Berater • Recht & Steuern • Immobilien

© Fonds & Friends Verlagsgesellschaft mbH

Daten sammeln und auswerten können als der beste Berater. Insofern sollte schon heute jeder gute Berater seinen eigenen Roboter neben sich sitzen haben - im übertragenen Sinne.

Denn das eigentliche Problem ist nicht die Qualität der Anlagen sondern die Bereitschaft, sich überhaupt um die finanzielle Zukunft zu kümmern. Nur wenn die Menschen handeln lässt sich für viele der Ruhestand auch finanziell angenehm gestalten. Wir sind sicher, dass der Mensch der entscheidende Faktor ist für die Überzeugung der Menschen."

[Seite 2: "Robo-Advisor verbessern die Beratungsqualität"](#)

**"Robo-Advisor verbessern die Beratungsqualität"**



*Salome Preiswerk, Gründerin der Online-Vermögensverwaltung Whitebox:*

"Es sind die bankinternen Anreize, die wesentlich zu dieser Situation beitragen. So lange diese den Kundeninteressen zuwiderlaufen, agieren Berater eher als Verkäufer. Eine Besserung verspricht hier MiFID II, im Rahmen derer Berater unter anderem zu Kostentransparenz verpflichtet werden sollen.

Bei Anreizen geht es jedoch nicht nur um Provisionen. Nach wie vor werden in der Regel Kauf- statt Verkaufsempfehlungen gegeben, nach wie vor werden Eigen- besseren Drittprodukten vorgezogen. Bis Banken "interessenkonfliktfrei" sind, wird wohl noch einige Zeit ins Land gehen.

**"Online vorgeschlagenes Portfolio nicht a priori besser"**

Informationen für Finanzprofis: [www.dasinvestment.com](http://www.dasinvestment.com)

Investmentfonds • Geschlossene Fonds • Versicherungen • Alternative Investments • Zertifikate • Märkte • Grünes Geld • Berater • Recht & Steuern • Immobilien

© Fonds & Friends Verlagsgesellschaft mbH

Ein Anlageberatungsprozess lässt sich de facto regulatorisch sauber nur schwer online abbilden. Unabhängig vom Prozess ist aber ein online vorgeschlagenes Portfolio nicht a priori die bessere Alternative - denn online hin oder her, auch hier gibt es Anbieter, die ausschließlich von vereinnahmten Rückvergütungen leben, oder solche, die lediglich als Finanzanlagenvermittler einer Fondsgesellschaft agieren.

Nur die Anbieter, die völlig unabhängig Anlagevorschläge machen und/oder -entscheidungen treffen können und dafür ausschließlich das Honorar ihrer Kunden vereinnahmen, haben gute Voraussetzungen, eine bessere Alternative darzustellen. Ob sie das dann wirklich schaffen, hängt dann natürlich noch von vielen weiteren Faktoren ab.

## **Kunden zahlen Prämie für persönlichen Kontakt**

Es wird immer Kunden geben, die Wert auf persönlichen Kontakt legen und dafür auch bereit sind, eine Prämie zu zahlen. Andererseits, weil aktuell noch Leistungen angeboten werden - meist für sehr vermögende Privatkunden -, die bislang nicht "digitalisiert" wurden. Etwa komplexe Finanz- und Nachlassplanungen oder Steuerstrukturierungen.

In der Gesamtschau wird sich die Beratungsqualität durch den Vormarsch der Robo-Advisor verbessern, weil für jene "Berater" kein Platz mehr ist, die keinen echten Mehrwert bieten. Allerdings werden die nicht-traditionellen Anbieter ihre Angebote für vermögende Kunden weiter optimieren und letztere werden spätestens mit dem Generationenwechsel zunehmend bereit sein, solche Angebote zu nutzen."

[Seite 3: "Robo-Advising wird sich als neue Dienstleistung durchsetzen"](#)

**"Robo-Advising wird sich als neue Dienstleistung durchsetzen"**



*Robert Freitag, geschäftsführender Gesellschafter der Sutor Bank:*

"Dort, wo wirklich beraten wird, wird meines Erachtens auch gut beraten. Im Finanzbereich werden aber oft Verkauf und Beratung verwechselt oder durcheinandergemischt. Die meisten Bankberater dürfen gar nicht beraten, sondern müssen die Produkte ihrer Häuser verkaufen. Nur wer wirklich produktunabhängig beraten darf, kann dies wirklich gut machen - und das ist in vielen Banken nicht der Fall.

Robo-Advisor sind keine bessere Alternative. Sie sind EINE Alternative für viele Selbstanleger, die sich nicht von menschlichen Experten beraten lassen wollen oder können - ähnlich wie Steuerberatungsprogramme eine Alternative zu Steuerberatern sind. Wenn Robo-Advisor gezielt auf bestimmte Produkte hin beraten, sind sie übrigens genauso schlecht wie eine produktabhängige Beratung von Bankberatern. Robo-Advising wird sich als neue Dienstleistung auf jeden Fall durchsetzen, da sind wir sicher. Es ist für viele Kunden eine gute Alternative, die zu ihrem digitalen Lebensstil passt.

### **Künstliche Intelligenz macht exponentielle Fortschritte**

Traditionelle Vermögensverwalter wird es in Zukunft genauso geben wie es heute noch Steuerberater gibt. Nicht klar ist aber, welche Aufgabe Vermögensverwalter noch haben werden. Die heranwachsende Generation braucht und möchte in vielen Fällen keine persönlichen Ansprechpartner mehr. Die Technik, namentlich die künstliche Intelligenz, macht zurzeit exponentielle Fortschritte, so dass noch nicht abzusehen ist, welche Teile des Beratungs- und des Anlageprozesses sie übernehmen können wird.

**Informationen für Finanzprofis: [www.dasinvestment.com](http://www.dasinvestment.com)**

Investmentfonds • Geschlossene Fonds • Versicherungen • Alternative Investments • Zertifikate • Märkte • Grünes Geld • Berater • Recht & Steuern • Immobilien

© **Fonds & Friends Verlagsgesellschaft mbH**



Meine Prognose ist, dass Anlagestrategien, Asset-Management und Risikomanagement in Richtung Investment sowie Risiko-Profilung und die Bestimmung von Anlagetypen in Richtung Anleger weitgehend von Computern à la Watson übernommen werden. Menschlichen Beratern und Experten bleibt es vorbehalten, komplexe Vermögensverhältnisse zu analysieren und Strategien auszuarbeiten, die sich nicht mit algorithmisierbaren Standardinvestments umsetzen lassen, sowie die Beziehungen zu den Kunden zu managen."

## [Seite 4: "In Deutschland wird am Kunden vorbei beraten"](#)

### "In Deutschland wird am Kunden vorbei beraten"



*Karl Matthäus Schmidt, Vorstandsvorsitzender der Quirin Bank:*

"Seit Jahrzehnten wird in Deutschland am Kunden vorbei beraten. Das Problem an der Beratung herkömmlicher Banken liegt aber nicht in der Person des Beraters, sondern in den falschen Anreizen. Wer an Provisionen verdient, muss seinen Verdienst gegen den Nutzen des Kunden abwägen - und allzu oft fällt der Kundennutzen dabei hinten runter. Provisionsberatung ist nicht unabhängig. Und das gilt gleichermaßen online wie offline. Honorarberatung setzt auf unabhängige und transparente Beratung, bei der keine Provisionen an die Bank gehen sondern komplett an den Anleger ausbezahlt werden.

Zwar könnte man annehmen, dass ein Rechner problemlos die beste Alternative für den Kunden findet.

Ob er sie aber umsetzen darf, hängt von seiner Programmierung ab. Und die wird von Menschen gemacht. Ein Robo-Advisor kann genauso auf "Bausparwochen" eingestellt werden wie der Berater in der Filiale.

## **Kunde verzichtet auf persönliche Betreuung**

Eine wachsende Zahl von Menschen bewegt sich souverän im Netz und geht nur noch zur Bank, wenn es unbedingt sein muss. Genau diese Kunden stehen neuen Anbietern von Finanzdienstleistungen im Netz positiv gegenüber, zumal wenn es sich um kostengünstige, einfach verständliche und verbraucherfreundliche Angebote handelt. Der typische Kunde von Robo-Advice nutzt in der Regel seit vielen Jahren Online-Banking-Angebote und ist an einer professionellen Geldanlage zu günstigen Konditionen interessiert - dafür verzichtet er auf eine enge persönliche Betreuung durch einen Berater.

In Anlageberatung, können Robos ihre Vorteile voll ausspielen. Sie können größere Datenmengen überwachen und bewerten als Menschen. Gerade wissenschaftlich basierte, prognosefreie und systematische Anlagestrategien lassen sich so perfekt umzusetzen. Das Hirn dahinter ist allerdings so lange noch der Mensch, wie an den Märkten Menschen Kurse bewegen.

## **Bedürfnis nach persönlicher Beratung**

Ganz klar gibt es nach wie vor das Bedürfnis nach persönlicher Beratung. Dies gilt umso mehr, je höher und komplexer das Vermögen und die persönliche Lebens- und Finanzsituation sind. Deshalb verfolgen wir bei der quirin bank eine duale Strategie. Dabei ist der Anleger komplett selbstbestimmt: Wer alles in Eigenregie regeln möchte, kann dies über unseren Robo-Advisor quirion tun. Wer persönliche Unterstützung durch einen Honorarberater sucht, hat die Möglichkeit direkt bei der quirin bank beraten zu werden. Der Wunsch nach persönlichem Kontakt ist übrigens völlig altersunabhängig und sollte auch bei einem Online-Angebot sichergestellt werden.

Ich gehe davon aus, dass wir schon bald nicht mehr über den Unterschied zwischen Robo-Advice und persönlicher Beratung in den Banken reden werden. Beides wächst zusammen, das Bankwesen ändert, erneuert und transformiert sich durch den Einsatz von Robos. Das für jedwedes Finanzgeschäft erforderliche Vertrauen wird es aber erst dann gewinnen, wenn der Nutzen für den Kunden immer wieder neu unter Beweis gestellt wird."

Autor: DAS INVESTMENT.COM

Dieser Artikel erschien am 16.02.2016 unter folgendem Link:

<http://www.dasinvestment.com/berater/news/datum/2016/02/16/warum-es-auch-in-zukunft-traditionelle-vermoegensverwalter-geben-wird/>