

DIGITALE VERMÖGENSVERWALTER

Drei Viertel der Vermittler rechnen mit Bedeutungszunahme

Deutsche Finanzprofis sind weiterhin optimistisch gestimmt, was die zukünftige Entwicklung des Robo-Advisor-Geschäfts betrifft. Das zeigt eine Umfrage der European Bank for Financial Services GmbH (Ebase) unter 140 Vertriebspartnern. Dabei gehen 87,1 Prozent der Vermittler von einer weiter wachsenden (75,4 Prozent) oder sogar stark ansteigenden (11,4 Prozent) Bedeutung aus.

Dabei fällt auf: Der ganz große Boom scheint erst einmal vorbei zu sein. Denn der Anteil jener Befragten, die mit einem stark steigenden Bedeutungszuwachs rechnen, ist im Vergleich zur Vorjahresumfrage von annähernd der Hälfte um 12,5 Prozentpunkte auf 35,4 Prozent zurückgegangen. Gleichzeitig erwarten mehr als doppelt so viele Vermittler wie im Vorjahr eine weitere Bedeutungszunahme. Es wird also eher ein gleichmäßiges anstatt eines exponentiellen Wachstums erwartet. Gleichzeitig ist die Zahl der Skeptiker weiter gesunken. Insgesamt gehen nur 3,5 Prozent der Befragten von einer sinkenden Bedeutung in den kommenden drei Jahren aus. Vor 12 Monaten hatte dieser Anteil noch 7,7 Prozent betragen.

Die überwiegend positive Einschätzung deckt sich mit den ebenfalls im Mai veröffentlichten Ergebnissen einer repräsentativen Befragung von Privatkunden im Auftrag von Ebase. Darin zeigte sich, dass die Bekanntheit des Begriffs Robo Advisor in Deutschland in den vergangenen 12 Monaten signifikant gestiegen ist. Auch die Bereitschaft, in entsprechende Angebote zu

investieren, hat merkbar zugenommen, was eine Bedeutungszunahme der digitalen Vermögensverwalter erwarten lässt.

Ähnlich wie beim Mobile Payment per Smartphone ist jedoch auch das eine Entwicklung, die ihre Zeit brauchen wird, da sie für viele Anleger gleich zwei Schritte beinhaltet. Beim Bezahlen ist das der Abschied nicht nur vom Bargeld, sondern zugleich auch von der physischen Karte. Übertragen auf die Robos muss sich der Kunde zunächst von klassischen Sparformen wie dem Sparbuch verabschieden und sich der Wertpapieranlage zuwenden und gleichzeitig einem Algorithmus anstelle eines Menschen die Anlageentscheidung anvertrauen.

Weil das für viele Sparer ein recht großer Schritt ist und deshalb nach wie vor nur eine relativ kleine Kundengruppe in rein digitalen Anlagen engagiert ist, geht der Trend längst zu einer Kombination aus beidem: Mensch und Maschine – also zu einem „Mix aus digitalen Leistungsbausteinen und physischen Elementen, insbesondere in der Beratung und Betreuung“, wie es Kai Friedrich, Sprecher der Ebase-Geschäftsführung, formuliert. Für die Berater kann sich dadurch eine Win-win-Situation ergeben, in der sie ihre Stärken weiter gut einbringen und gleichzeitig einen optimal strukturierten, rechtssicheren und dokumentierten Weg nutzen. Friedrich hält es für „gut möglich, dass die Corona-Krise diesen Transformationsprozess weiter beschleunigen wird.“ Red.