

Robo Advice aus der Perspektive unabhängiger Vermögensverwalter

Digitalisierungspotentiale in der Geldanlageberatung und Vermögensverwaltung aus Anbietersicht

Der Beitrag zeigt die Ergebnisse einer Kurzbefragung unabhängiger Vermögensverwalter zum Thema Robo Advice. Die meisten Vermögensverwalter erkennen eine gewisse Relevanz in der digitalisierten Geldanlageberatung und Vermögensverwaltung. Allerdings fehlen derzeit noch konkrete Vorstellungen, wie sich die Entwicklung auf das eigene Geschäft auswirken könnte oder wie neue Technologien zweckmäßig einzusetzen sind.

Mai 2018

Autoren

Prof. Dr. Thomas Bahlinger
Marissa Schutsch
Technische Hochschule Nürnberg
Georg Simon Ohm

Kontakt

thomas.bahlinger@th-nuernberg.de

1 Interesse an Robo Advice

34 % der Befragten gaben an, dass Sie sich für das Thema interessieren, aber Robo Advice derzeit noch nicht anbieten. 32 % beschäftigen sich bereits jetzt intensiv mit dem Thema.

Für immerhin 31 % der Befragten ist Robo Advice ein relevantes Thema bei zukünftigen Kundengenerationen.

Nur 3 % der Teilnehmer rechnen damit, dass Robo Advice in circa einem Jahr relevant sein wird und weitere 2 %, dass es in zwei bis drei Jahren relevant wird.

2 Nutzen von Robo Advice

Worin könnte ein möglicher Nutzen für die Vermögensverwalter liegen? Hier sehen 29 % ein Kostensenkungspotenzial und 24 % einen möglichen künftigen

Imagefaktor. Der Aussage, dass Robo Advice bereits jetzt ein wichtiger Imagefaktor sein könnte, stimmen allerdings nur 2 % der Befragungsteilnehmer zu.

Weitere Felder, auf die sich die Nutzung von Robo Advice im Moment auswirkt, sind die Neukundengewinnung sowie die Kundenbindung – jeweils 8 % der Befragten sehen das so.

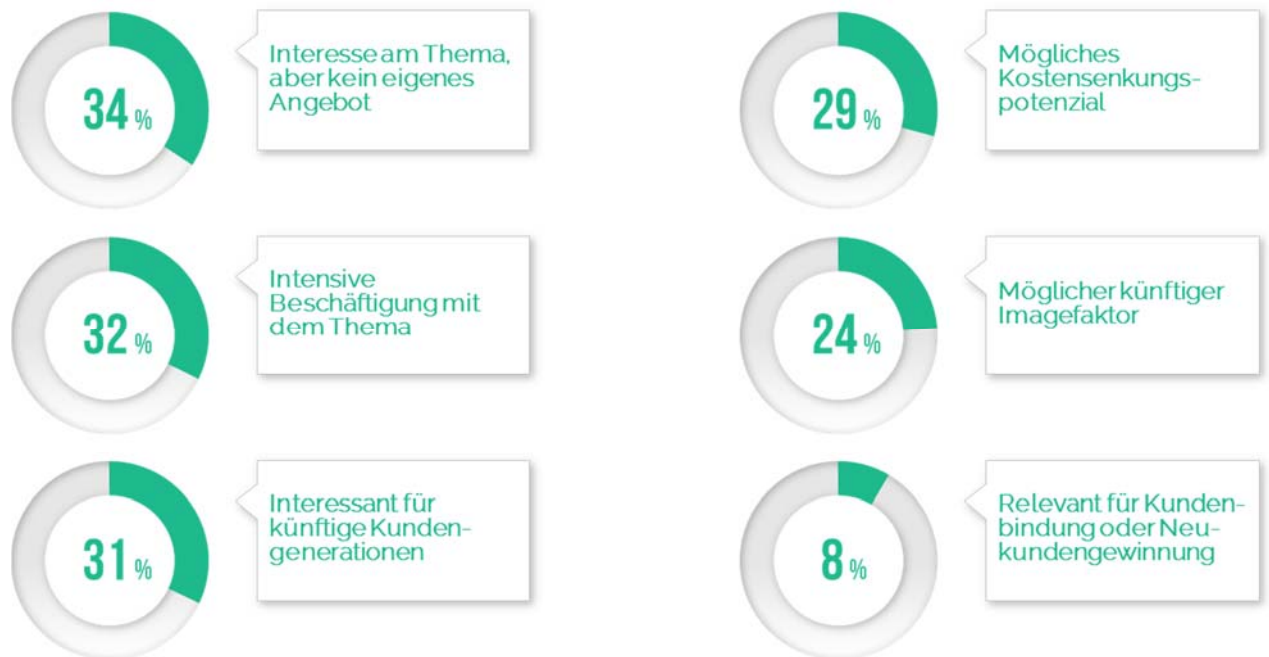


Abbildung 1:

Zustimmung der Befragungsteilnehmer zu Aussagen in Bezug auf Robo Advice
(Mehrfachnennung möglich)

3 Konkrete Aktivitäten zu Robo Advice

Wie in [1] dargestellt, sind die meisten Teilprozesse der Geldanlageberatung und Vermögensverwaltung grundsätzlich vollständig digitalisierbar. Gegenüber den bereits heute existierenden technischen Möglichkeiten ist der Digitalisierungsgrad jedoch noch immer relativ gering.

Dies dürfte insbesondere an der Einstellung der Akteure zum Thema Robo Advice liegen, die – wie oben gezeigt – durchaus von Interesse geprägt ist aber hinsichtlich konkreter Handlungsschritte weitgehende Zurückhaltung zeigt.

So verwundert es nicht, dass die konkrete Aktivität gegenüber dem Interesse am Thema Robo Advice und den wahrgenommenen Nutzenpotenzialen in der Befragung deutlich abfällt.

So planen nur 7 % der Befragten den Einsatz eines White Label Robo Advisors, nur 3 % entwickeln einen Robo Advisor. 2 % gaben an, bereits einen eigenen Robo Advisor zu betreiben.

Robo Advice als Zwischenziel einer vollständigen Digitalisierung wird derzeit nur von einer kleinen Minderheit erreicht.

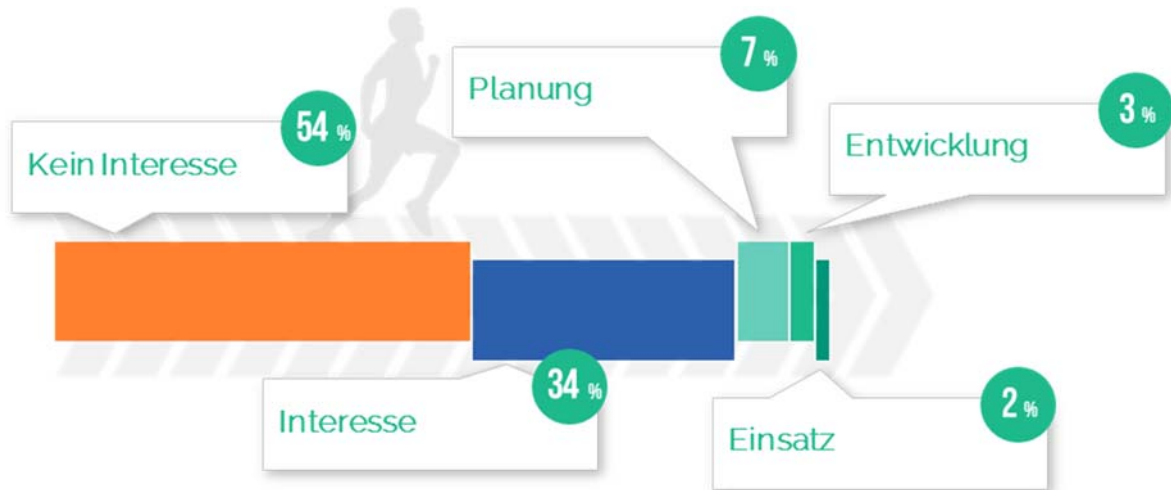


Abbildung 2:

Interesse und konkrete Aktivitäten der Befragungsteilnehmer im Hinblick auf Robo Advice

4 Gründe für die Zurückhaltung

15 % der Teilnehmer sind davon überzeugt, dass Robo Advice derzeit und auch in der Zukunft nicht relevant für ihr Unternehmen sein wird. Dies könnte daran liegen, dass man die eigene Dienstleistung als nicht digitalisierbar wahrnimmt. Von 22 % der Befragten wird dies so empfunden.

Immerhin 24 % der Befragten gaben an, dass es für andere Unternehmen relevant ist, nur nicht für die eigenen Dienstleistungen. (Mehrfachnennungen waren möglich.)

Insoweit wäre eine Zurückhaltung bei konkreten Aktivitäten zu Robo Advice bei etwa einem Viertel der Befragungsteilnehmer mit der Überzeugung zu begründen, mit der eigenen individuellen Dienstleistung oder in der Branche als Ganzes nicht von grundsätzlichen Änderungen durch Digitalisierung betroffen zu sein.

Ein weiteres knappes Viertel der Befragten sieht die Relevanz durchaus, priorisiert das Thema jedoch gegenüber anderen Belangen niedriger: für 22 % der Befragten ist Robo Advice zwar relevant, aber es gibt für sie wichtigere Themen.

Somit lässt sich etwa die Hälfte der Zurückhaltung durch eine mehr oder weniger klare Ablehnung sowie durch eine geringe Priorisierung erklären.

Nicht erklären lässt sich, weshalb ein gutes Drittel der Befragungsteilnehmer zwar grundsätzlich die Relevanz von Robo Advice sieht und das Thema mit Interesse verfolgt, daraus aber offenbar keine konkreten Maßnahmen ableitet.

Wie relevant ist Robo Advice für Ihr Unternehmen?

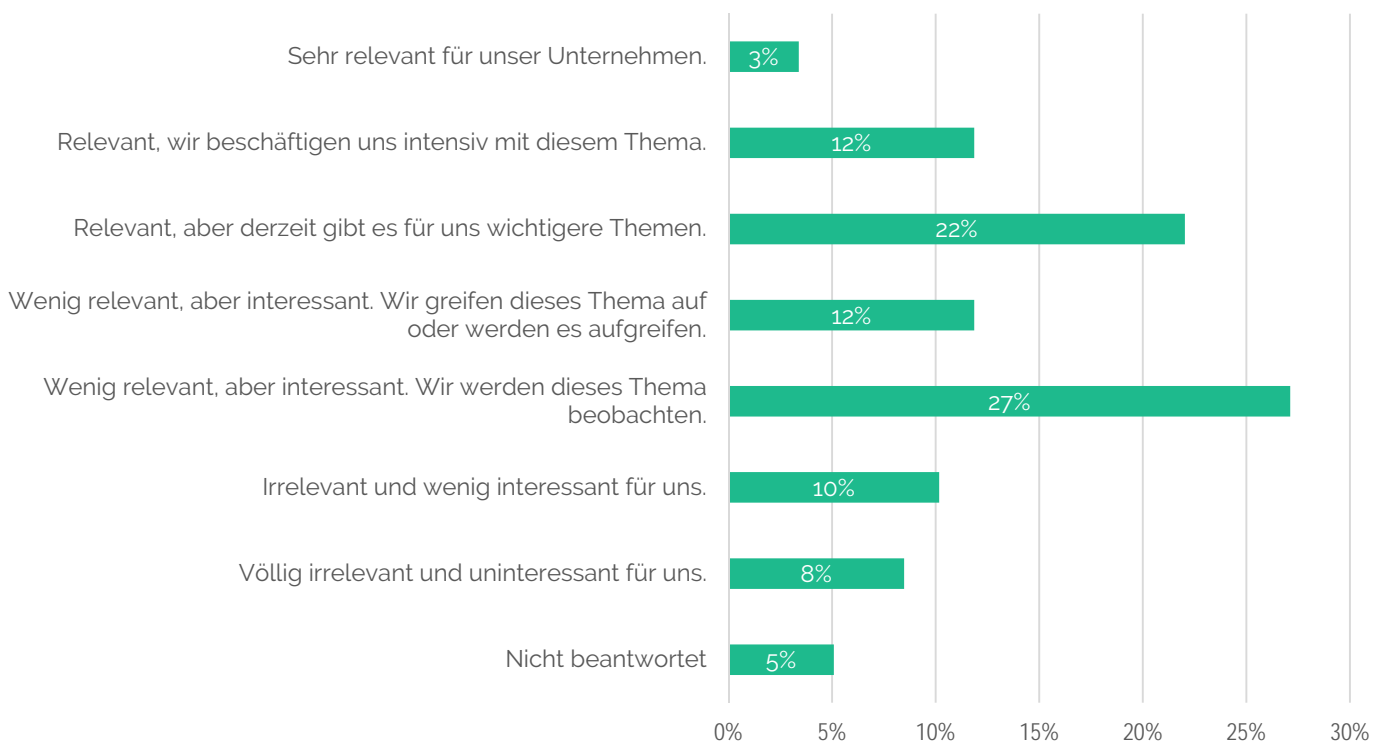


Abbildung 3:

Relevanz von Robo Advice aus Sicht der Befragungsteilnehmer (Einfachauswahl)

Betrachtet man die abgegebenen Kommentare bei der offenen Frage nach der ganz persönlichen Meinung zum Thema Robo Advice, ergibt sich ein ähnliches Bild: die Befragungsteilnehmer verteilen sich auf das etwas größere positive Lager (relevant, interessant, Potenzial) und das negative Lager (irrelevant, nicht betroffen, kein Nutzen).

16 % der Beiträge halten Robo Advice bereits jetzt für einsetzbar. Fast die Hälfte der Beiträge enthält weitere positive Meinungen. Man sieht insbesondere ein großes Zukunftspotenzial (30 %) oder denkt, dass Robo Advice als ergänzende Dienstleistung eingesetzt werden kann (19 %).

Ein knappes Drittel äußert sich klar negativ und hält Robo Advice für ungeeignet (30 %). 5 % der offenen Beiträge reklamieren, dass der Begriff unscharf definiert sei.

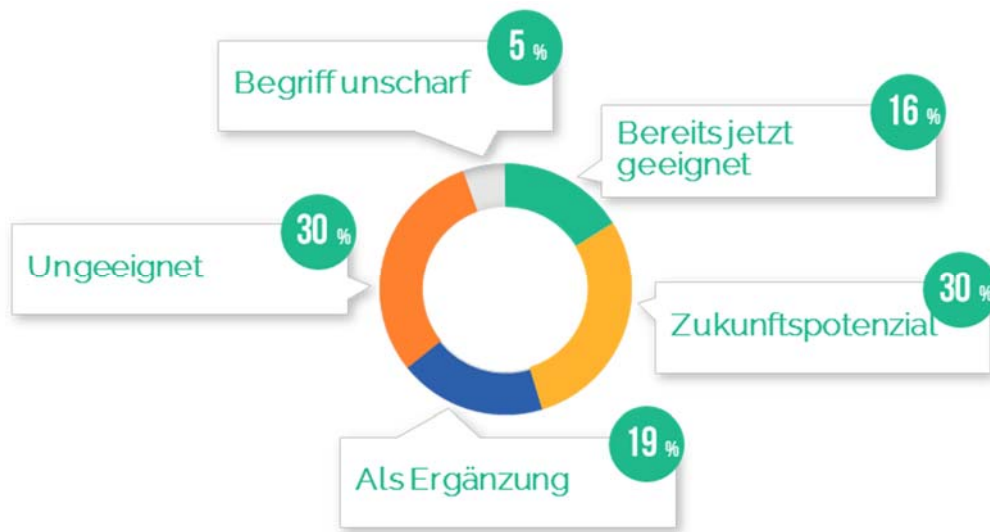


Abbildung 4:

Cluster der Äußerungen zur offenen Frage nach der persönlichen Meinung zu Robo Advice

Aus den offenen Kommentaren lässt sich ablesen, dass

- Robo Advice heute insbesondere bei Retail-Kunden und kleineren Vermögen gesehen wird
- Robo Advice in Kombination mit weiterer Prozessautomatisierung einen Effizienzfaktor darstellt, insbesondere im Hinblick auf Prozesskosten
- sich der Markt eindeutig in diese Richtung bewegt, so dass Robo Advice in Zukunft auch im Hinblick auf vermögende Kunden (nächste Kundengeneration) Relevanz besitzt
- sich Robo Advice als eigenständige Dienstleistungsklasse herausbilden wird
- sich Vermögensverwalter mit Robo Advice neue Kundengruppen erschließen können
- die Umsetzung insbesondere für kleinere Vermögensverwalter als problematisch angesehen wird bzw. der Aufwand schwer abschätzbar erscheint

Manche Äußerungen lassen einen gewissen Missmut gegenüber dem Thema erkennen, beispielsweise wenn von „altem Wein in neuen Schläuchen“ oder „viel heißer Luft“ gesprochen wird oder

der digitalen Vermögensverwaltung grundsätzlich die Fähigkeit zur zweckrationalen Problemlösung abgesprochen wird („nicht brauchbar“, „kommt nicht in Frage“, „Beratung nicht ersetzbar“). Teilweise klingt auch etwas Häme oder vorauseilende Schadenfreude an („warten wir den nächsten Bärenmarkt ab“, „nächster Crash kommt bestimmt“).

5 Zusammenfassung

Aktuell wird Robo Advice noch fast gar nicht eingesetzt; dies hängt zusammen mit dem nicht einschätzbaren organisatorischen und finanziellen Aufwand, sowie der noch nicht vorhandenen Expertise. Robo Advice ist aber ein Thema, mit dem sich Vermögensverwalter in der Zukunft werden beschäftigen müssen.

Vor allem kleineren Unternehmen fällt es schwer, Robo Advice zu nutzen. Durch standardisierte Robo-Advice-Lösungen (z. B. White Label) könnte sich die Zahl der Nutzer erhöhen. Der Einsatz von Robo Advice in der Zukunft hat großes Potenzial, wenn auch andere Automatisierungsschritte umgesetzt werden. Es kann davon ausgegangen werden, dass Robo Advice für Kosteneinsparungen und eine Imageverbesserung sorgt.

Vor allem junge Anleger erwarten digitale Prozesse und Services. Insbesondere eignet sich die Vermögensanlage mit Robo Advice für Anleger mit geringerem Anlagevolumen, die keine individuelle Beratung in Anspruch nehmen wollen. Anleger mit einem hohen Vermögen wünschen sich nach Meinung der Befragten eher eine individuelle persönliche Beratung und wollen sich nicht allein auf Robo Advice verlassen.

Dr. Thomas Bahlinger ist Professor für Wirtschaftsinformatik an der Technischen Hochschule Nürnberg Georg Simon Ohm und Co-Leiter des dortigen Kompetenzzentrums Finanzen.

Literaturverzeichnis

[1] Bahlinger, Thomas (2018): Private Geldanlagen lassen sich vollständig digitalisieren. Anlageberatung und Vermögensverwaltung. In: die bank (1/2018), S. 28–33.

Befragungszeit: Sept.-Dez. 2017, Angefragt: ca. 650 Vermögensverwalter, Rücklauf: n=59, Durchführung: Onlinebefragung.

Kontakt

Prof. Dr. Thomas Bahlinger

Technische Hochschule Nürnberg Georg Simon Ohm
Bahnhofstr. 87
90402 Nürnberg

Telefon: +49 911 5880 2826

thomas.bahlinger@th-nuernberg.de

Kompetenzzentrum Finanzen:

<https://www.th-nuernberg.de/einrichtungen-gesamt/kompetenzzentren/finanzen/>

© 2018 Thomas Bahlinger. Alle Rechte vorbehalten.

Vorbehalt bei Studien- und Zukunftsaussagen, Haftungsausschluss

Die Aussagen unserer Studien sowie sonstiger Verlautbarungen und geäußerte Tatsachenbehauptungen, Prognosen oder Erwartungen, insbesondere solche, die die Zukunft betreffen, können mit bekannten und unbekanntem Risiken und Ungewissheiten verbunden sein. Die tatsächlichen Entwicklungen und Ergebnisse können daher wesentliche Abweichungen zu den geäußerten Annahmen und Erwartungen aufweisen. Neben weiteren, hier nicht aufgeführten Gründen können sich eventuelle Abweichungen aus Veränderungen der allgemeinen wirtschaftlichen Lage ergeben und/oder der Wettbewerbssituation, vor allem in Kerngeschäftsfeldern und -märkten von Unternehmen. Auch die Entwicklung der Finanzmärkte, der Wechselkurse, der nationalen und internationalen Gesetzgebung, insbesondere von steuerlichen Regelungen, können einen Einfluss haben, zudem technische und allgemeine gesellschaftliche und demografische Entwicklungen. aviyou (aviciento AG), TH Nürnberg und Thomas Bahlinger übernehmen keine Garantie für Fehlerfreiheit und Aktualität in ihren Studien und Verlautbarungen und übernehmen keine Verpflichtung, die Ausführungen in Studien und anderen Verlautbarungen zu aktualisieren. Das Material dieser Studie dient nur zu Informationszwecken. Die Meinungen dieser Studie sind keine Investitionsberatung und ersetzen keine persönliche und individuelle Beratung.

Die Studienergebnisse und ihre Darstellung wurden mit großer Sorgfalt erstellt. Trotzdem kann für den unwahrscheinlichen Fall von Fehlern eine Haftung für die Richtigkeit der dargestellten Inhalte weder von aviyou (aviciento AG), vom Autor noch von der Hochschule übernommen werden. Diese übernehmen keine Garantie für Fehlerfreiheit und Aktualität der Studie und übernehmen keine Verpflichtung, die Ausführungen der Studie und anderer Verlautbarungen zu aktualisieren. Der Inhalt dieser Studie dient nur zu Informationszwecken.

Alle Angaben ohne Gewähr.