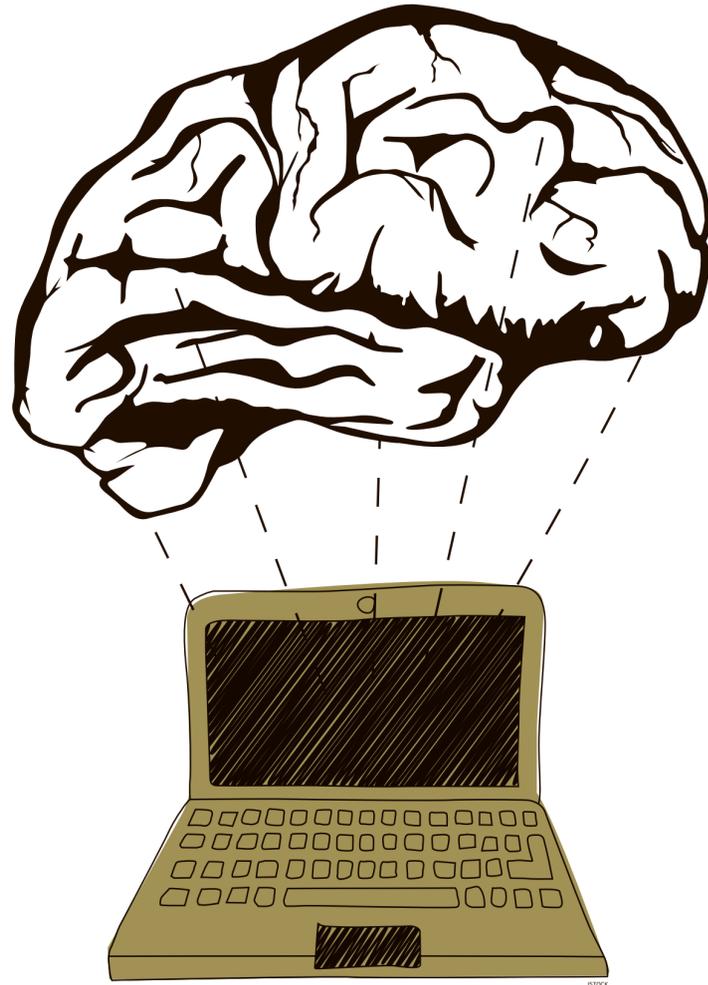


Vermögensverwaltung ist keine Raketenwissenschaft, sondern meist standardisiert. Sie lässt sich digitalisieren, und so entstehen kostengünstige Robo-Advisors für die Geldanlage. **Von Sandra Willmeroth**

Wenn der Algorithmus über das Vermögen wacht



Der Weg zum eigenen Portfolio beginnt mit einem grossen Haufen Fragen nach Alter, Einkommen, Vermögen, Anlagehorizont, Risikoappetit und Lebenszielen. All diese Angaben dienen dazu, das persönliche Risikoprofil zu ermitteln, wobei «persönlich» hier relativ zu sehen ist. Denn im Grunde handelt es sich um vorgegebene Schemata, in die der Kunde gemäss seinen Angaben einsortiert wird.

Dafür sind die individuelle Risikofähigkeit und die Risikobereitschaft entscheidend. Bewegt sich ein Kunde im mittleren Bereich, bekommt er höchstwahrscheinlich eine ausgewogene Anlagestrategie vorgeschlagen, mit einem Aktienanteil von rund sechzig und einem Anleihenanteil von rund vierzig Prozent, vielleicht ergänzt je nach Marktlage von einer kleinen Cashposition oder einem kleinen Anteil alternativer Anlagen, wie etwa Immobilien oder Rohstoffe.

Die Ermittlung der Anlagestrategie ist ein seit langem standardisierter Prozess. Früher sass man dabei einem Anlageberater aus Fleisch und Blut gegenüber, der viele Kreuzchen in einem Formular machte, heute sitzt man vor dem Computer und beantwortet die Fragen direkt online. So ergeben sich weitgehend ähnliche Strategien, fragt sich nur, mit welchen Instrumenten sie konkret umgesetzt werden und zu welchen Kosten.

Geringe Kosten

Hier setzt der grösste Hebel der digitalen Vermögensverwaltung an, die ihre Dienstleistung digital unendlich skalierbar – sehr günstig anbieten können. Viele dieser auch als Robo-Advisors bezeichneten Anbieter offerieren ihren Kunden eine pauschale Gebühr, die alle anfallenden Kosten im Zusammenhang mit der Verwaltung des Vermögens umfasst. Sie orientiert sich an der Höhe des investierten Kapitals und variiert gemäss einer von

Technologie, digitale Intelligenz und fachliche Expertise – neue Wege, um Anlageziele zu erreichen.



Früher sass man einem Anlageberater aus Fleisch und Blut gegenüber. Heute sitzt man vor dem Computer.

Vergleichsdienst Moneyland.ch vor kurzem durchgeführten Erhebung je nach Anbieter zwischen 0,25 bis 1,2 Prozent pro Jahr. Kunden sollten aber auch hier genau hinschauen, so sind bei manchen Anbietern am Ende doch nicht alle Services in der Pauschale enthalten und es werden beispielsweise Transaktionskosten oder Börsenabgaben zusätzlich verrechnet.

Zu den Verwaltungsgebühren gesellen sich bei den meisten Anbietern dann noch die Produktkosten, die ein Vermögensverwalter für den Kauf oder Verkauf von Aktien oder Fonds entrichtet. Digitale Vermögensverwalter setzen ihre Anlagestrategien bevorzugt mit günstigen Exchange-Traded Funds (ETFs) um, mit denen sich nahezu alle Asset-Klassen, Märkte und Investmentthemen abbilden lassen. Die Kosten für diese Indexfonds werden mit der Total Expense Ratio (TER) abgebildet und bewegen sich meist im Bereich von unter 0,5 Prozent.

Nachhaltig und wirkungsvoll

Bislang ist Inyova der einzige digitale Vermögensverwalter, der mit einer Pauschalgebühr von 0,9 bis 1,2 Prozent sowohl die Verwaltungskosten als auch alle Produktkosten abdeckt. Dies ist umso er-

staunlicher, als Inyova nicht wie die meisten anderen Robo-Advisors in passive ETFs investiert, sondern Einzelaktien erwirbt. Das dafür zur Verfügung stehende Universum umfasst 400 Titel von Unternehmen, die alle einen nachweisbaren Beitrag leisten oder eine Vorreiterrolle auf dem Weg zu einer nachhaltigeren Wirtschaft spielen. Kunden können angeben, welche Aspekte ihnen besonders am Herzen liegen, zum Beispiel soziale Gerechtigkeit, Diversity oder Green Economy, und bekommen dann ein Portfolio von 30 bis 40 Titeln vorgeschlagen, in die zu je gleichen Teilen investiert wird.

Zu jedem einzelnen Titel sind umfassende Informationen abrufbar. Zudem kann der Kunde einzelne Aktien manuell aus dem Portfolio entfernen oder hinzufügen oder einzelne Positionen erhöhen. Bei den zur Stabilisierung des Portfolios erforderlichen Anleihen setzt Inyova via Indexfonds auf Green Bonds solider finanzierter Staaten oder Unternehmen. Das strikt auf Nachhaltigkeit ausgerichtete Angebot von Inyova zieht vor allem die – in der Vermögensverwaltung sehr begehrten – jungen Kunden an. «Von den derzeit 12500 Kunden sind 65 Prozent jünger als 40 Jahre und 36 Prozent Frauen», sagt Tillmann Lang, Co-Founder und CEO von Inyova.

Junge Kundschaft

Nicht alle Anbieter machen so detaillierte Angaben zur Kundenbasis. Aber auch bei True Wealth, einem seit 2013 etablierten digitalen Vermögensverwalter, liegt das Durchschnittsalter der rund 23000 Kunden zwischen 35 und 40 Jahren. «Verglichen mit dem Durchschnittsalter von Kunden in der Vermögensverwaltung der Grossbanken von 67 Jahren, ist das schon ein riesiger Unterschied», sagt Felix Niederer, Mitbegründer und CEO von True Wealth. «Aber wir haben durchaus auch viele Kunden jenseits der 60 und seit der Lancierung unserer Kinderportfolios auch welche, die erst einen Monat alt sind», fügt er an.

Denn True Wealth und andere Vermögensverwalter haben das Thema «Sparpläne» entdeckt. Mit einem einmaligen Startbetrag und monatlichen Einzahlungen ab fünf Franken monatlich bieten sie die Möglichkeit, über einen langen Zeithorizont ein ansehnliches Vermögen anzuhäufen. Auch hier wird das Geld in kostengünstige ETFs investiert. Durch die regelmässigen Einzahlungen glätten sich die Kursschwankungen und den Rest übernimmt der Zinseszinsseffekt.

Robo plus Mensch gleich hybrid

Es mag dem Misstrauen gegenüber einer computergesteuerten Geldanlage geschuldet sein oder einfach ein zusätzliches Feature, um den Kunden ein grösseres Gefühl der Sicherheit zu geben, aber einige digitale Vermögensverwalter bieten zusätzlich die Möglichkeit der persönlichen Beratung an, wie Selma Finance, Alpien und Descartes Finance. Der 2017 an den Start gegangene Anbieter möchte sich zur Struktur seiner Kundenbasis nicht detailliert äussern, aber CEO Adriano Lucatelli gibt an, dass «nur rund 10 Prozent der Kundinnen und Kunden persönlich beraten werden wollen. Dabei gibt es keinen Unterschied zwischen jung und alt», so der CEO.

Allen digitalen Vermögensverwaltern gemeinsam ist – nach einem unterschiedlich hohen Initialaufwand bei der Eröffnung eines Portfolios – die einfache Handhabung und übersichtliche Darstellung der Vermögensverwaltung. Die Funktionen sind intuitiv erfassbar und jederzeit abrufbar. Bekamen Kunden früher einmal im Jahr eine Kontoübersicht ihrer verwalteten Vermögen, können sie heute bei den digitalen Verwaltern zu jeder beliebigen Tages- und Nachtzeit die Entwicklung jeder einzelnen Position ihres Portfolios verfolgen. In guten wie in schlechten Tagen – aber auch die gilt es im Rahmen der eigenen Risikobereitschaft auszuhalten. Wobei viele Anlegerinnen und Anleger sich selbst nicht immer objektiv einschätzen oder sie missinterpretieren den unabweislichen Zusammenhang von Risiko und Rendite: Je mehr vom einen, desto mehr vom anderen.

Deshalb ist es wichtig, dass auch die digitalen Vermögensverwalter ihre Kundinnen und Kunden vor Fehlentscheidungen schützen. Denn nicht jede und jeder hält die gemäss dem eigenen Risikoprofil vom Robo-Advisor vorgeschlagene Anlagestrategie für passend und nutzt stattdessen die Möglichkeit der individuellen Anpassung des Portfolios,

weil er oder sie vielleicht eine höhere Rendite erzielen möchte und dafür beispielsweise den Aktienanteil des Portfolios weit mehr erhöht, als es der eigenen Risikofähigkeit entspricht. «In gravierenden Fällen sind solche Transaktionen dann nicht durchführbar und der Robo-Advisor verhindert die Ausführung, oder der Kunde bekommt eine Warnung, dass die geplante Transaktion nicht seinem Risikoprofil entspricht», erklärt Felix Niederer von True Wealth die der Notstopp-Funktion.

Ein einmal nach dem eigenen Risikoprofil zusammengesetztes Portfolio sollte jedoch laufend überwacht und neu ausbalanciert werden, da sich die Gewichtung der verschiedenen Anlageklassen aufgrund von Kursveränderungen verschieben kann. Ist jemand beispielsweise mit der ausgewogenen Mischung von 60:40 Aktien zu Anleihen gestartet und die Aktienmärkte, in die er über diverse ETFs investiert ist, sind stark gestiegen, kann sich das Verhältnis im Portfolio auf 70:30 oder mehr verschieben. Daher ist ein automatisches Monitoring und Rebalancing, wie es die meisten Robo-Advisors ihren Kunden in einem regelmässigen Turnus anbieten, wichtig für den langfristigen Anlageerfolg.

Option Privatmarktanlagen

Für ein gut diversifiziertes Anlageportfolio bedarf es mehrerer Instrumente – im Minimum Aktien und Anleihen, die gemäss gängiger Portfoliotheorie negativ korrelieren. Was in jüngster Vergangenheit jedoch nicht immer der Fall war. Im Anlagejahr 2022 sind sowohl die Aktien- als auch die Anleihenurse um 15 Prozent bis 20 Prozent gesunken. Zur weiteren Diversifizierung des Portfolios dienen darüber hinaus auch Immobilien oder Rohstoffe, die sich ebenfalls über Indexfonds abbilden lassen.

Aber das Anlageumfeld ist nach der Zinswende insgesamt anspruchsvoller geworden. Gleichzeitig sind die Banken seit der Finanzkrise 2008 bei der Kreditvergabe zurückhaltender, sodass die Finanzierung über Privatmarktanlagen zunehmend an Bedeutung gewinnt. Dazu zählen Kapitalanlagen, die nicht öffentlich über eine Börse gehandelt werden, namentlich Private Equity, Private Debt, Private Infrastructure und Private Equity Real Estate. Diese Asset-Klassen waren aufgrund hoher Mindesteinlagen und beschränkter Liquidität bislang nur institutionellen Investoren vorbehalten. In der EU ermöglichen neuerdings aber sogenannte ELTIFs (European Long Term In-

Eine smarte Wahl: Anbieter im Überblick

In der Schweiz sind die folgenden digitalen Vermögensverwalter auf dem Markt, auch Robo-Advisors genannt:

- Alpien
- clevercircles
- cleverinvest (Bank CIC)
- Descartes Finance
- Digifolio (BLKB)
- findependent
- Finpact
- Inyova Impact Investing
- Kaspar&
- Postfinance E-Vermögensverwaltung
- Radicant
- Raiffeisen Rio
- SaxoSelect
- Selma Finance
- Simplewealth
- Swissquote Invest Easy
- True Wealth
- volt by Vontobel
- willBe (LLB)

Quelle: Moneyland.ch

vestment Funds) auch Kleinanlegern den Zugang zu Privatmarktanlagen.

Für den Schweizer Markt möchte der digitale Vermögensverwalter fimpension hier eine Vorreiterrolle übernehmen. Bislang war fimpension auf die digitale Verwaltung von privaten Vorsorgegeldern fokussiert, neu ist seit wenigen Tagen die digitale Verwaltung des freien Vermögens hinzugekommen – und dies mitsamt der Möglichkeit, in Privatmarktanlagen zu investieren, genauer gesagt, in einen Private Equity Fonds von Schroders und einen von Partners Group.

«Mit diesem Angebot werden Privatmarktanlagen bei fimpension einfach zugänglich und in der Asset-Klasse «Alternative Anlagen» direkt in die digitale Vermögensverwaltung integriert», erklärt Philipp Zumbühl, stellvertretender Vorsitzender der Geschäftsleitung von fimpension. Allerdings seien diese Privatmarktstrategien natürlich nur Personen zugänglich, die über eine sehr hohe Risikofähigkeit verfügen würden. Und damit landet der Kunde wieder bei der Basis jeder Vermögensverwaltung und der objektiven (Selbst-)Einschätzung von Risikofähigkeit und Risikobereitschaft, die es sich auch lohnt, regelmässig neu zu hinterfragen.

Wer lebt, sorgt vor.

Egal ob Eichhörnchen oder Privatperson: Wir schlafen alle besser, wenn die Vorratskammer voll ist. Vorsorge liegt eben in unserer Natur. Bei Pax seit 1876. Diese 148 Jahre haben wir dazu genutzt, um zur besten Schweizer Anbieterin für private Vorsorge zu werden. Heisst, dass wir kein Auge zumachen, bevor Sie nicht ganz entspannt in die Zukunft blicken können: pax.ch/private-vorsorge



Mehr erfahren. Punkt.

Punkt.

VORSORGE AUF DEN PUNKT GEBRACHT **Pax**