

## Hintergrundinformation

# Fintech: Investment Management

### Digitales Anlegen – Anlegen der Zukunft?

Die Expertise, Wertschriften-Portfolios zusammenzustellen, den Kunden bei Anlageentscheiden zu beraten und mittels fundierter Analysen kurz-, mittel- und langfristig werthaltige Vermögensallokationen mit oder für ihre Kunden vorzunehmen, zeichnet in der eigenen Wahrnehmung viele Banken aus. Durch die Entwicklung neuer Technologien und das veränderte Kundenverhalten wird sich aber auch das aus Bankensicht wichtige Ertragsfeld der Anlageberatung verändern. Neuartige Technologien und intelligente Algorithmen ermöglichen im Zusammenhang mit der Allgegenwärtigkeit von Konnektivität und mobilen Geräten auch eine Digitalisierung im Anlagegeschäft. Bestimmte Kundengruppen sind heute informierter und dadurch anspruchsvoller in Bezug auf digitale und personalisierte Bankdienstleistungen.

Es gibt heute sowohl in der Schweiz als auch auf ausländischen Märkten eine Vielzahl an innovativen Angeboten im Anlagegeschäft. Einerseits sind verschiedene Fintech-Start-ups mit neuen Geschäftsmodellen in diesen Markt vorgedrungen. Andererseits haben auch einige etablierte Banken wie zum Beispiel die Bank Vontobel, die Basellandschaftliche Kantonalbank oder UBS auf die entsprechenden Entwicklungen reagiert und unterschiedliche (auch) digitale Geschäftsmodelle lanciert. Kunden haben neu die Möglichkeit, sich vielfältig über Anlagen zu informieren, in Communities über Investitionen sowie Chancen und Risiken zu diskutieren und digital ihr Geld zu verwalten.

Generell fallen unter «digitales Anlegen» sämtliche Formen der Geldanlage (Vermögensverwaltungsmandate, Anlageberatungen oder Social Trading), bei welcher entweder ausschliesslich oder unterstützend online eine individualisierte und in der Regel algorithmenbasierte Anlagestrategie vorgeschlagen, umgesetzt oder nachgebildet und dem Kunden online zugänglich gemacht wird. Analysiert man den Schweizer Markt, können basierend auf einer Studie der Hochschule Luzern und e.foresight vier Geschäftsmodelle identifiziert werden (siehe Abbildung 1). Diese unterscheiden sich in Bezug auf die Anzahl Optionen (Sophistiziertheit) sowie im Grad der Personalisierung und der Unterstützung.



Abbildung 1: Vier verschiedene Modelle von digitalem Anlegen (Quelle: Hochschule Luzern/e.foresight, 2017)

- Sogenannte **Robo Advisors**, zusammengesetzt aus den Wörtern Robot (Roboter) und Advisor (Berater), basieren auf einem algorithmenbasierten System, das automatisch generierte Empfehlungen zur Vermögensanlage gibt und diese auch automatisch und regelmässig umsetzt. Auf unterstützende Beratung und Interaktionen zwischen dem Kunden und dem Anbieter wird weitgehend verzichtet. Trotz stark wachsender Anbieterzahl und zunehmender Vielfalt in der Angebotspalette haben sich die Volumina in den letzten Jahren in der Schweiz eher langsam entwickelt. Zudem haben auch einige Anbieter in der Zwischenzeit den Markt wieder verlassen. Viele Angebote von Robo Advisors stammen von FinTech-Unternehmen (siehe Abbildung 2). Es ist aber bemerkenswert, dass beispielsweise mit der Bank Vontobel oder der Basellandschaftlichen Kantonalbank auch etablierte Banken mit entsprechenden Angeboten in den Markt vorgezogen sind. Interessant ist, dass Robo-Advisor-Angebote in einer ersten Phase vor allem von eher besser gebildeten, männlichen und digital affinen Personen genutzt werden.

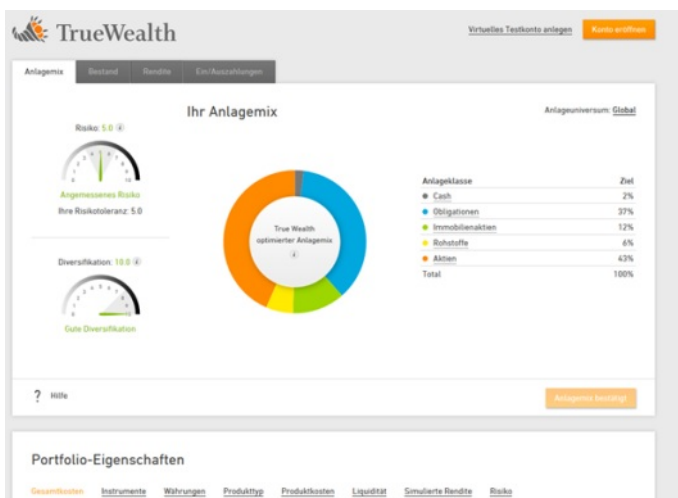


Abbildung 2: Beispiel für einen einfach gehaltenen Robo Advisor vom FinTech-Start-up TrueWealth

- **Social Trading** basiert auf dem Prinzip der sozialen Netzwerke, wobei jeder beliebige Nutzer seine eigenen Handelsstrategien publizieren oder in bereits veröffentlichte Handelsstrategien anderer Nutzer investieren kann. Dadurch können Nutzer anderen Investoren folgen und die entsprechende Strategie übernehmen (vgl. Abbildung 3).

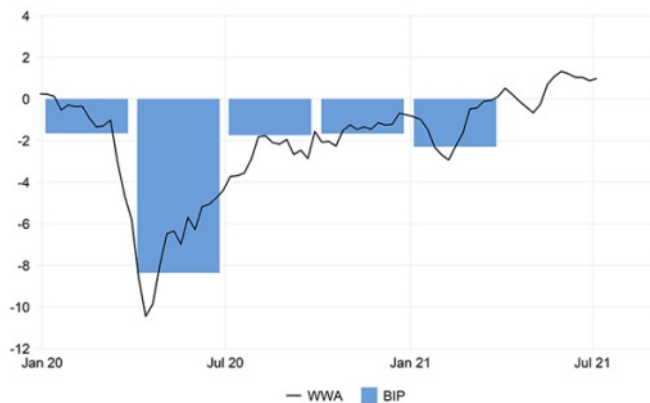


Abbildung 2: Index der wöchentlichen wirtschaftlichen Aktivität und das Bruttoinlandprodukt. Bei beiden ist die Abweichung zum Vorkrisenniveau in Prozent dargestellt. Quelle: Staatssekretariat für Wirtschaft, Index zur wöchentlichen Wirtschaftsaktivität

Der WWA-Index macht den starken Einbruch im ersten Lockdown im Frühjahr 2020 deutlich. Danach erholte sich die wirtschaftliche Aktivität. Aufgrund der raschen Verfügbarkeit der zugrunde liegenden Daten stellt er die Entwicklung bis an den aktuellen Rand dar. Diese deutet auf eine deutliche Erholung hin. Im Sommer 2021 übertrifft die wirtschaftliche Aktivität das Vorkrisenniveau gemäss dem Index bereits wieder.

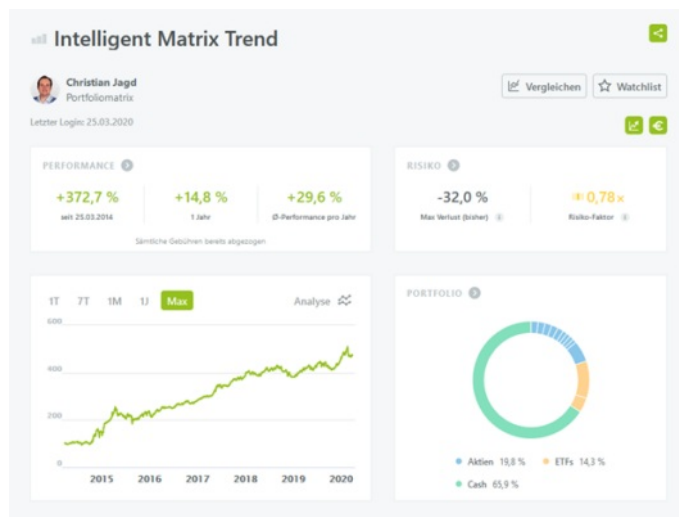


Abbildung 3: Würden Sie diesem Händler auf der Social-Trading-Plattform Wikifolio folgen und seine Strategie «kaufen»?

- **Beratungsunterstütztes digitales Anlegen** verwendet digitale Beratungstools und ermöglicht algorithmenbasierte und umfangreiche Personalisierungsmöglichkeiten. Im Gegensatz zu den ersten beiden Möglichkeiten hat der persönliche Berater aber noch immer eine grosse Bedeutung. Dieses Geschäftsmodell wird deshalb vor allem von bestehenden Banken verfolgt.
- Das **Hybride Modell** umfasst Merkmale der beiden Geschäftsmodelle Robo Advisors und Beratungsunterstütztes digitales Anlegen. Es vereint die Standardisierung eines Robo Advisor mit der Möglichkeit zur Beratung.

Verschiedene Umfragen zeigen eine grundsätzlich wachsende Offenheit und ein gewisses Interesse seitens der Kunden, von neuen Technologiemöglichkeiten in der Vermögensverwaltungsbranche zu profitieren. Als mit Abstand wichtigste Gründe für die Nutzung eines digitalen Anlagetools gelten tiefe Kosten und Einfachheit der Nutzung.

## Fazit und Ausblick

Aktuell haben die meisten Anleger noch wenig Interesse an und wenig Vertrauen in rein digitale Beziehungen. Sie können und wollen auf die persönliche Beratung nicht verzichten. Gleichzeitig können zunehmende Erfahrungen mit derartigen Angeboten allenfalls die Investitionsbereitschaft erhöhen, was die Anlagesummen aus dem bereits fortgeschritteneren Markt in den USA und Grossbritannien zeigen.

Die wichtigste Eigenschaft eines digitalen Anlageprodukts ist die Einfachheit in der Bedienung. Zu den weiteren wichtigen Aspekten gehören die tiefen und transparenten Kosten.

Zusammenfassend kann festgehalten werden, dass sich das digitale Anlegen in der Schweiz zurzeit noch in einer frühen Aufbauphase befindet. Es kann aber erwartet werden, dass sich das digitale Anlegen kontinuierlich weiterentwickelt, neue Anbieter in den Markt eintreten und die verwalteten Vermögen signifikant wachsen werden. Gleichzeitig kann davon ausgegangen werden, dass durch die Digitalisierung (auch) der Druck auf die Margen im Anlagegeschäft weiter zunimmt.

## Quellen

- Dietrich, A.; Duss, C.; Kohlmann, F.; Heusler, N. (2015): [Digitales Anlegen: Momentaufnahme 2015 und Ausblick 2020](#)
- Agnesens, T.; Dietrich, A.; Bayley, S.; Stüssi, T. (2020): [Wie entwickelt sich der Markt für Digitales Anlegen in der Schweiz? Zusammenfassung der Studienresultate](#)
- NZZ. [Warum es die Robo-Advisors noch nicht aus der Nische schaffen.](#) (15.09.2019)