

# Fonds & Asset Management

## Robo Advisory und Asset Management: Einordnung und Kontext

Von Markus Fuchs, Geschäftsführer Swiss Funds & Asset Management Association Sfama



Robo Advisory hat das Potenzial, sich im Retailkundengeschäft als Alternative zur klassischen Anlagebeziehung mit der Hausbank bzw. dem Anlageberater zu etablieren. Denn Robo Advisors können mittels Algorithmen eine kostengünstige und auch für kleinere Anleger passende Anlagestrategie zusammenstellen.

Ähnlich wie bei der indexierten Vermögensverwaltung stützen Robo Advisors ihre Transaktionsempfehlungen für ein Portfolio mehrheitlich auf regelbasierte Modelle. Unklar ist, inwiefern Robo Advisory im Vergleich zu indexierten Produkten inhaltliche Vorteile bietet, denn im Kern geht es bei beiden um eine regelbasierte Portfoliobewirtschaftung. Unterschiede gibt es in der Offenlegung von Investitionsregeln, denn diese sind bei Indexprodukten im Indexbuch festgehalten, was bei Robo Advisory nicht immer der Fall ist und einen potenziellen Nährboden für Interessenkonflikte birgt. Auch die Kosten- und Steuereffizienz ist bei Robo Advisory schwieriger zu bewerkstelligen, zumindest wenn alle Anlegerklassen (Retail und Institutionelle) gleich behandelt werden.

Nicht zu vergessen ist der Einfluss von künstlicher Intelligenz auf das Beratungs- und Anlagegeschäft. Softwareprogramme übernehmen immer mehr Informations-, Kommunikations- bzw. Beratungsaufgaben und sind auch verlässlicher als mancher Mensch: Sie analysieren Situationen nüchtern, erkennen Daten ohne Emotionen und können beliebig viele

Informationen behalten und kombinieren. Zudem können sie auf vergleichbare Informationen aus anderen Kontexten zugreifen und somit Entscheidungen vergleichen.

Die Digitalisierung – zunehmend unterstützt durch künstliche Intelligenz – vereinfacht die Beschaffung und Verteilung von Informationen sowie die Analyse und Vergleichbarkeit von Dokumenten. Eine Software kann so zur Vorbereitung für ein Beratungsgespräch viel bieten und das «traditionelle» Anlagegespräch teilweise überflüssig machen. Deshalb muss das Ziel sein, besser vorbereitete oder aufgeklärte Anleger sowie Kundenberater zu haben, damit die Beratung auf einer höheren Ebene ansetzen kann. Das setzt auf der Anbieterseite neue und höhere Kompetenzen voraus. Robo Advisory macht Beratung bzw. ein überzeugendes Beratungskonzept aber nicht überflüssig.

Die Digitalisierung darf und soll nicht polarisierend beurteilt werden. Auch ist sie kein Selbstzweck, sondern dient dem Anlageberater dazu, Kosten zu senken, weniger Menschen und die verbleibenden mit anderen Dingen zu beschäftigen. Bis jetzt ist noch kaum ein Unternehmen in Sicht, das mit einem neuartigen Ansatz etablierten Vermögensverwaltern den Wind aus den Segeln nehmen könnte.

Um eine Systematik in die dynamische, aber auch unübersichtliche Fintech-Szene zu bringen, muss die Wertschöpfungskette (Produktion, Administration und Vertrieb) auf Digitalisierungsmöglichkeiten geprüft werden. Dieser Prozess ist längst im Gange. Letztlich geht es dabei darum, ein bestimmtes Angebot billiger oder effizienter zu produzieren bzw. zu platzieren. Zudem liegt eine zentrale Herausforderung darin, den Betrieb im eigenen Haus dank Digitalisierung fit für die Zukunft zu machen.

Fintech wird auch im internationalen Kontext noch immer zu wenig als Kernthema der Asset-Management-Industrie beurteilt. Eine Haltung, die primär damit erklärt wird, dass Begriffe wie Fintech, Insurtech, Regtech etc. schwierig zu fassen sind. Unbestritten ist, dass Technologie weitreichende Konsequenzen für die Erstellung und das Anbieten von Finanzdienstleistungen hat. Diese Erkenntnis ist nicht neu, Bancomaten und E-Banking sind nur zwei von vielen Beispielen. Technologie ist auch im Asset Management ein unentbehrliches Hilfsmittel. Die traditionelle Vermögensverwaltungsbranche darf den Sprung ins digitale Zeitalter nicht verpassen und muss akzeptieren, dass die Karten neu verteilt werden.

[markus.fuchs@sfama.ch](mailto:markus.fuchs@sfama.ch) / [www.sfama.ch](http://www.sfama.ch)