

Kommt der institutionelle Robo?

Während das **Robo-Advisory** im Retailbereich Schritt für Schritt weiter vordringt, stecken digitale Anwendungen im institutionellen Segment noch in den Kinderschuhen. Das könnte sich bald ändern.

Das Motto der Digitalisierungsbranche ist simpel: „Alles, was sich von Algorithmen erledigen lässt, wird früher oder später von Algorithmen erledigt werden.“ Und was für Anwälte und Ärzte gilt, macht vor der professionellen Vermögensverwaltung nicht halt. Aus diesem Grund sorgt im Privatkundengeschäft der Kostendruck in Banken und im Finanzvertrieb schon seit geraumer Zeit dafür, dass der Vormarsch der Robo-Advisors weitergeht.

Vollkommen anders präsentiert sich die Situation bislang im institutionellen Geschäft. Robo-Anwendungen sind hier Mangelware. „Bisher habe ich noch keine überzeugenden Beispiele gesehen, wo die Kapitalanlage eines institutionellen Investors im deutschsprachigen Raum durch einen Robo-Advisor erledigt wird“, sagt Matthias Hübner, Partner bei Oliver Wyman. Haben Fintechs die Zielgruppe der institutionellen Anleger übersehen, oder ist deren Haltung so ablehnend, dass sich niemand an dieses Problem heranwagt?

Dem ist offenbar nicht so, aber die Mühlen mahlen hier wohl langsamer, weil die Problemstellung komplexer ist als im Privatanlegergeschäft. Inzwischen zeichnen sich aber auch hier erste Berührungspunkte ab, denn einige der Fintech-Unternehmen nehmen bereits Stiftungen ins Visier. Das ist insofern naheliegend, als deren Situation noch am ehesten mit jener von Endkunden vergleichbar ist. Zudem ist diese Zielgruppe ausreichend groß, um darauf ein Businessmodell aufzubauen. In Deutschland gibt es rund 21.800 Stiftungen mit einem geschätzten Gesamtvermögen von mehr 100 Milliarden Euro. Stiftungen haben – außer dem Ziel des Ka-

pitalerhalts – relativ wenige regulatorische Beschränkungen bei der Kapitalanlage, leiden aber ebenso wie alle anderen institutionellen Anleger, die traditionell Renteneinkünfte bevorzugen, unter den immer noch niedrigen Zinsen. „Stiftungen brauchen ein globales, breit diversifiziertes und aktiv gemanagtes Portfolio, das Risiken minimiert“, erklärt Salome Preiswerk, Mitgründerin und Geschäftsführerin des Robo-Advisors Whitebox. Um Stiftungen für ihr Haus zu gewinnen, bietet sie ihnen besonders günstige Konditionen. „Wir wollen damit bereits auf der Gebührensseite einen Beitrag leisten, dass gemeinnützige Stiftungen mit ihrem Geld mehr Gutes tun können“, sagt

Preiswerk. Unabhängig vom investierten Betrag zahlen gemeinnützige Stiftungen bei ihr 0,35 Prozent pro Jahr, worin die Kosten für die Vermögensverwaltung, die Konto- und Depotführung sowie die Handelskosten enthalten sind. 0,2 Prozent durchschnittliche Kosten für die ETFs, die als Portfoliobausteine selektiert werden, kommen noch hinzu, macht in Summe 0,55 Prozent für Management und Administration. Was für die



» Der Institutionelle muss genau verstehen, was der Robo macht, denn er kann die Verantwortung nicht delegieren.«

Dr. Verena Ritter-Döring, Rechtsanwältin und Partnerin bei der Kanzlei Curtis, Mallett-Prevost, Cold & Mosle LLP in Frankfurt

Großen viel klingt ist, für kleinere Investoren ein durchaus attraktives Angebot.

Warburg fängt noch 2018 an

Auch die Hamburger Traditionsbank M.M. Warburg & CO möchte ihr Robo-Angebot noch 2018 auf semi-institutionelle Kunden wie Stiftungen ausweiten. „Wir haben im Hintergrund die digitalen Prozesse, steuern Portfolios nach VaR und bieten faktorbasiertes Asset Management – da ist der Schritt zu algorithmusgestütztem Asset Management für Institutionelle nicht mehr weit“, meint Christian Jasperneite. Er befasst sich als CIO bei der Privatbank M.M. Warburg & CO neben der Entwicklung quantitativer Strategien auch mit dem hauseigenen Robo-Advisor. Als erste Zielgruppe nennt er Organisationen, die von der Thematik her einen Spezialfonds bräuchten, aber aufgrund zu geringen Volumens keinen bekom-

41 Robo-Advisors gibt es in Deutschland

Sie verwalten derzeit ein Retail-Volumen von 1,5 Milliarden Euro.

Rang	Robo-Advisor	AuM*
1.	Scalable Capital	600 Mio. Euro
2.	Liquid (Quandt)	175 Mio. Euro
3.	cominvest (comdirect bank)	80 Mio. Euro
4.	Quirion (Quirin Bank)	75 Mio. Euro
5.	Sutorbank (inkl. Growney)	65 Mio. Euro
6.	Whitebox	60 Mio. Euro
7.	Growney	50 Mio. Euro
8.	Easyfolio (Hauck & Aufhäuser)	50 Mio. Euro
9.	Fintego (ebase, comdirect)	35 Mio. Euro
10.	Investify	35 Mio. Euro

Das von Robo-Advisors verwaltete Vermögen hat im Retailbereich Momentum aufgenommen. Im institutionellen Bereich zeigen sich erste Ansätze.

Quelle: iSchifflinger | *Stand: Daten per 30.11.2017



Weit ist der Weg von Robo-Advice für Retailanleger zu Robo-Advice für Institutionelle nicht. Die Tools sind alle vorhanden, und erste Anwendungen einer rechnergestützten Kapitalanlage im institutionellen Bereich gibt es bereits.

men. „Wir können uns im ersten Schritt gut Stiftungen und kleinere Versorgungswerke als Kunden in diesem Segment vorstellen“, so Jasperneite. „Das Onboarding würde dann gemeinsam mit einem Berater erfolgen. Der kann bei der Abstimmung helfen, welche Kombination von Restriktionen sinnvoll oder vielleicht schon überambitioniert ist – beispielsweise bei Maximalgrenzen für Fremdwährungen oder den verschiedenen ESG-Kriterien wie Carbon Footprint oder Governance-Themen.“ Stiftungen werden neben weiteren Kriterien der Bilanzqualität auch ein Augenmerk auf hohe Ausschüttungen legen. „Unser Algorithmus kann dann den gewünschten VaR und die weiteren Restriktionen kombinieren und aus einem weltweiten Aktienuniversum eine Selektion von Einzeltiteln zusammenstellen. ETFs sind bei den zahlreichen Einzelrestriktionen, die institutionelle Investoren haben, vermutlich weniger geeignet“, meint Jasperneite. Warburgs Robo-Advisor für den Retailbereich verwendet hingegen ETFs und einzelne aktive Fonds als Bau-

steine. „Der Output für Institutionelle wäre eine hochgranulare Struktur, wie sie auch im Spezialfonds zu finden wäre. Aber rechnergestützt könnten wir das schon ab einer Größenordnung von rund 250.000 Euro anbieten“, erklärt Jasperneite. „Wir dürfen sicher nicht erwarten, dass wir mit einem institutionellen Angebot schnell reich werden, aber uns ist wichtig, hier früh auf die Lernkurve zu kommen, weil dieser Bereich unglaublich schnell voranschreitet.“

Zielgruppe Unternehmen

Als weitere semiinstitutionelle Zielgruppe für sein Robo-Angebot sieht er Unternehmen, die mindestens 500.000 Euro an Barmitteln haben und dafür jetzt bei der eigenen Bank „Strafzinsen“ zahlen. „Die suchen natürlich nach Alternativen und haben bei uns schon angefragt“, sagt Jasperneite.

Das könnte der Anfang von rechnergestützter Kapitalanlage auch im großen institutionellen Bereich sein. Die Tools sind vorhanden, und neben den genannten Kontak-

ten gibt es schon weitere Berührungspunkte. So gab Scalable Capital im Januar 2017 die Zusammenarbeit mit Siemens Private Finance bekannt. Siemens-Mitarbeiter in Deutschland erhielten damit Zugang zu Scalables technologiegestützter und kosteneffizienter Portfolioverwaltung. Während der Robo-Advisor durch die Kooperation potenziell Zugang zu 250.000 Siemens-Mitarbeitern erhielt, konnten diese von Sonderkonditionen profitieren. Hier befindet man sich zwar noch im B2C-Bereich, aber wenn der Kontakt zu Siemens erst einmal etabliert ist, kann sich womöglich Weiteres daraus entwickeln. „Bei dieser Kooperation handelt es sich allerdings nicht um eine volle Integration, sondern im Prinzip wurde lediglich ein Link vom Siemens-Intranet zu uns gesetzt. Das war zwar ein wichtiger Erfolg für uns, aber technisch keine schwierige Operation“, erklärt Ella Rabener, CMO und Mitgründerin des Robo-Advisors Scalable Capital (siehe Interview).

Für Aufmerksamkeit sorgte auch der Robo-Advisor Whitebox, als er seine Koope-

ration mit Europas größter Automobilbank, der VW Bank, bekanntgab. Dadurch erhält Whitebox Zugang zu rund 1,3 Millionen Kunden der Autobank, und die VW Bank kann ihren Kunden nun Anlagemanagement bieten; aber auch hier befindet man sich noch im Retailbereich. Dort sind Kooperationen zwischen Robo-Advisors und Banken mittlerweile an der Tagesordnung.

Wo tut's weh?

Trotz dieser ersten Vorstöße ist das Thema Robo-Advice noch nicht wirklich im institutionellen Geschäft angekommen. „Dazu müsste ein Fintech-Unternehmen den Markt screenen und sich auf ein Teilsegment – beispielsweise Pensionskassen – fokussieren. Dort müsste es dann tief einsteigen und fragen: Was sind deren Pain Points? Was brauchen die? Was genau müssen wir bieten? Anschließend sollten das Fintech-Unternehmen und der Investor bereits in einem recht frühen Stadium Hand in Hand in die Entwicklung einsteigen“, meint Jana Ebner. Sie ist Senior Consultant Digital Banking beim Beratungsunternehmen TME AG, wo sie digitale Systeme für Banken entwickelt. „Auch der Service muss für institutionelle Kunden intensiver sein als im Retailbereich. Am besten wäre eine Kombination aus Relationship Manager und Experten, auf die der Relationship Manager kurzfristig zugreifen kann, um spezielle Fragen zeitnah klären zu können.“

Rechnergestützte Teilanwendungen gibt es in den Häusern der Investoren bereits, beispielsweise in der Analyse. So sind etwa die Nachhaltigkeits-Tools Siri von Union Investment und die ESG-Engine der DWS computergestützte Analysetools im Nachhaltigkeitsbereich. Auch webbasierte Asset-Liability-Modelling-(ALM)- und Risikomanagementsysteme sind gängige Praxis. Ohnehin haben die großen Institutionellen eine Vielzahl an gewachsenen und zugekauften Systemen, und die Herausforderung besteht hier eher im Ersetzen des Schnittstellenmanagements all dieser Systeme als im Neuaufsetzen eines weiteren Tools. Eine Robo-Lösung „aus einem Guss“ zu haben, wäre hier sicher verlockend.

Einige Versicherer können Vertragsabschluss und Schadensregulierung bereits vollautomatisch abwickeln, da liegt die Idee einer vollautomatischen Vermögensverwal-

lung greifbar nahe. Man muss sich einmal vor Augen halten, wie weit bei einigen Versicherern die Digitalisierung schon fortgeschritten ist. Beispielsweise gab die Deutsche Familienversicherung im April bekannt, dass sie ihre kompletten Prozesse digitalisiert und künstliche Intelligenz (KI) in die Schadens- und Leistungsregulierung implementiert hat. Das Insurtech stellt seinen Kunden eine Produktberatung über den di-



» Die Fintech-Unternehmen haben sich erst einmal auf Retailanwendungen konzentriert, weil das einfacher ist.«

Jana Ebner, Senior Consultant Digital Banking bei TME AG

gitalen Sprachassistenten „Alexa Skill“ zur Verfügung. Zusätzlich können sich Kunden auch über den DFV-ChatBot über alle Produktdetails informieren und vertragliche Details oder Änderungen an diesen erfragen und durchführen. Der Vorstandsvorsitzende Dr. Stefan M. Knoll erklärt dazu: „Die steigend digitalen Lebensgewohnheiten unserer Kunden verlangen derartige Serviceanpassungen.“ Auch die Schadensabwicklung erfolgt bei ihm vollautomatisch: Reicht der Kunde eine Rechnung ein, ermittelt die KI, um welche Dokumentenart es sich handelt, und ordnet die Rechnung einer Leistung zu. Dann wird mithilfe der KI geprüft, ob der Schaden über den abgeschlossenen Vertrag gedeckt ist. „Nachdem der Code ausgelesen und mit den Versicherungsbedingungen abgeglichen wurde, erfolgt die Regulierung innerhalb von 48 Stunden, und das Geld ist überwiesen“, so Knoll.

IT-Unterstützung kein Neuland

Wenn Versicherer in der Schadensabwicklung bereits so weitreichend auf technologische Hilfsmittel setzen, warum dann nicht im Herzstück des Asset Managements? Bei der Beurteilung des weiteren Potenzials in diesem Bereich darf nicht übersehen werden, dass die Idee der Robo-Vermögensverwaltung ihren Ursprung im Grunde im institutionellen Geschäft hatte. „Pensionsfonds lassen schon seit Längerem ihre Gelder mit einem Risikomanagementansatz verwalten, der rechnergestützt und

größtenteils automatisch läuft. Dazu müssen nämlich sehr aufwendige Risikosimulationen gefahren werden, die viel Rechnerkapazität benötigen, was in der Vergangenheit sehr teuer war. Daher lohnte sich das bis vor Kurzem nur für Portfolios in Höhe von mehreren Milliarden“, erklärt Rabener. Anbieter solcher Anwendungen waren und sind die großen Investmentbanken wie z.B. Goldman Sachs oder J.P. Morgan. Ein Risi-

komanagement von der Qualität, wie man sie für institutionelle Portfolios benötigt, lässt sich heute aber mithilfe von Cloud-Computing auch für eine Vielzahl deutlich kleinerer Depots kostendeckend bewerkstelligen. Scalable Capital setzt ein solches System bereits für mehr als 20.000 individuelle Kundenportfolios ein.

Die meisten Robo-Advisors verzichten bisher allerdings auf solche Lösungen. Sie bieten stattdessen standardisierte Musterportfolios an. „Die Fintech-Unternehmen haben sich erst einmal auf Retailanwendungen konzentriert, weil das einfacher ist“, meint Ebner. „Im Retailbereich ist es im Regelfall ausreichend, wenn man eine gewisse Anzahl von Profilen entwickelt und darauf basierend Portfolios baut. Institutionelle Kunden machen viel genauere Vorgaben und möchten sehr intensiv betreut werden. Wir merken das schon im Wealth Management, und das institutionelle Geschäft ist eine weitere Steigerung dazu. Ein institutioneller Investor kennt alle Stellschrauben im Asset Management und möchte an jeder einzelnen drehen können. Vermutlich werden Robos bald Eingang ins institutionelle Geschäft finden, aber dazu müssen sich die bestehenden Robo-Advisors vermutlich erst noch ein Stück weiterentwickeln“, beschreibt Ebner den Stand der Entwicklung.

Ressourcen waren gebunden

„Dass Robo-Advisors noch nicht stärker im institutionellen Markt aktiv sind, ist ver-

mutlich eine Sache des Ressourcenmanagements“, glaubt Verena Ritter-Döring, Rechtsanwältin und Partnerin bei der Kanzlei Curtis, Mallet-Prevost, Cold & Mosle LLP in Frankfurt. „Die Versicherungswelt kommt erst langsam in der Solvency-II-Welt an. Die Umsetzung hat sehr lang gedauert und dabei viele Ressourcen gebunden, insbesondere im IT-Bereich. Erst jetzt werden bei den Versicherungshäusern wieder Kapazitäten frei. Vielleicht ist daher jetzt die Zeit für Versicherer gekommen, neue Dinge wie die computergestützte Portfolioverwaltung anzugehen.“

Weil Solvency II so komplex ist, wäre es leichter, den Teil der institutionellen Welt mit Robo-Advice zu beliefern, für den noch die Anlageverordnung gilt. Aber auch bei Versorgungswerken und kleineren Versicherern tut sich in Sachen Robo-Advice nichts. Jasperneite überrascht das: „Die festen Quoten für Risikokapitalanlagen, ABS und Credit Linked Notes, Darlehen, Immobilien und so weiter aus der Anlageverordnung schreien förmlich danach, in einem Algorithmus dargestellt zu werden.“

Hat er recht, dann kann es nur eine Zeitfrage sein, dass institutionelle Lösungen auf den Markt kommen. Ritter-Döring stellt sich die weitere Entwicklung in etwa so vor: „Zunächst wird sich ein Robo-Anbieter gut über die Anforderungen der institutionellen Investoren informieren müssen, um dann zu prüfen, was er in dem jeweiligen regulatorischen Rahmen des Investors anbieten kann. Anschließend wird aber der Robo-Anbieter vermutlich frühzeitig auf die institutionellen Interessenten zugehen, um die Entwicklung bereits im frühen Stadium gemeinsam anzugehen. Der institutionelle Kunde muss genau verstehen, was der Robo macht, und die Wirkungsweise des Algorithmus kennen, denn er kann die Verantwortung nicht delegieren. Diese bleibt aus aufsichtsrechtlicher Sicht bei ihm.“

Ressourcen wären dann erst einmal auf beiden Seiten gebunden, und zwar in erheblichem Ausmaß. Bekannt ist beispielsweise, dass bei der Partnerschaft zwischen ING-DiBa und Scalable Capital mehrere Teams über neun Monate daran gearbeitet haben, das Angebot des digitalen Marktführers in die technische Infrastruktur der ING-DiBa zu integrieren – und das gilt in der Branche als eine sehr schnelle Integration.

Rabener meint, dass für die Verwaltung institutioneller Portfolios durch Robo-Advisors die Anforderungen weniger bei der technischen Integration lägen als beim Aufwand für die Anpassung des Algorithmus: „Beispielsweise müsste man den so programmieren, dass der Investor eine Risikovorgabe machen kann – wie etwa sieben Prozent Value at Risk – und dann weitere Einschränkungen eingegeben werden kön-

denzugang genauso wie die Geeignetheitsprüfung, die Analyse der Anlageziele von Kunden und die laufende Verlustschwelleüberwachung. „All dies führt dazu, dass die individuelle Anlageexpertise des jeweiligen Partners optimal für jeden individuellen Kunden des Partners zur Verfügung gestellt wird. Auch individuelle Restriktionen auf Einzelkundenebene können abgebildet und so Anlagestrategien weiter individualisiert



» Der Schritt zu algorithmusgestütztem Asset Management für Institutionelle ist nicht mehr weit.«

Dr. Christian Jasperneite, CIO der Privatbank M.M. Warburg & CO



» Die Digitalisierung wird auch weiterhin Portfoliomanager nicht überflüssig machen.«

Chris Bartz, CEO & Co-Founder des Berliner Fintech-Unternehmens Elinvar

nen. Der eine Investor muss vielleicht eine Aktienquote von maximal 30 Prozent berücksichtigen, der andere darf höchstens sieben Prozent Aktien Japan haben, und so weiter“.

Die Zeit ist reif

Dass auf Seiten der Technologieanbieter grundsätzlich großes Interesse am institutionellen Markt besteht, bestätigt auch Chris Bartz, CEO & Co-Founder des Berliner Fintech-Unternehmens Elinvar. Er meint, dass jetzt auch die Zeit für den institutionellen Markt gekommen sei. Sein Unternehmen liefert die technologische Plattform zur Digitalisierung für Vermögensverwalter und Banken. Es bestehen beispielsweise Kooperationen mit M.M. Warburg & CO, Donner & Reuschel und der Fürstlich Castell'schen Bank. „Wir haben die digitalen Prozesse etabliert und bauen unsere Leistungsfähigkeit immer weiter aus. Auf der Privatkundenseite werden bereits alle relevanten Prozesse abgebildet“, sagt der Elinvar-Chef. Dies umfasst den digitalen Kun-

werden“, meint Bartz, für den der nächste Schritt darin besteht, diese Möglichkeiten für weitere Kundengruppen zu nutzen und auch institutionelle Kunden anzusprechen. „Durch die Microservices-Architektur unserer Plattform können wir alle Services entsprechend dem Target Operating Model unseres jeweiligen Partners und der Bedürfnisse seiner Kunden anpassen. Beispielsweise können die Anbindung eines bestimmten Researchanbieters zum Abgleich von Restriktionen oder eine andere Detailtiefe beim Reporting für einzelne Kundengruppen gewünscht sein. Die notwendige Flexibilität haben wir – und sichern damit Zukunftsfähigkeit und Handlungsoptionen auch hinsichtlich heute noch unbekannter Anforderungen.“

Interesse seitens der Versicherungsunternehmen an den Fintechs besteht. Beispielsweise ist Talanx Asset Management Shareholder bei Elinvar. Dennoch war die Nutzung ihrer Vermögensverwaltungslösung für die Eigenanlagen der Versicherungsunternehmen bisher kein Thema. Hier kann sich Bartz aber zukünftig durchaus technologi-

Pensionsfonds lassen schon seit Langem ihre Gelder computergestützt verwalten

Interview mit Dr. Ella Rabener, CMO und Mitgründerin von Scalable Capital

Scalable Capital ist der führende Robo-Advisor in Deutschland. Zuletzt hat er im September 2017 durch seine Kooperation mit ING-DiBa von sich reden gemacht.

Warum ist Scalable Capital – genau wie andere Robo-Advisors – bislang bloß im Retailmarkt unterwegs und nicht im institutionellen Markt?

Dr. Ella Rabener: Eigentlich ist es ja umgekehrt: Pensionsfonds lassen schon seit Langem ihre Gelder computergestützt verwalten – und das sehr professionell mit einem Risikomanagementansatz, der zum Beispiel auf der Kennzahl Value at Risk (VaR) basiert – so wie das jetzt auch von uns umgesetzt wird. Hierzu sind sehr umfangreiche Risikosimulationsrechnungen notwendig, was technisch aufwendig ist. Daher hat sich das in der Vergangenheit nur für Portfolios von mehreren Milliarden Euro gelohnt. Erst durch die technische Weiterentwicklung, dass z.B. Simulationsrechnungen mit günstiger Cloud-Technik durchgeführt werden können, können wir solche Rechnungen jetzt auch für Zehntausende kleinere Portfolios laufen lassen.

Gibt es dann keinen Unterschied, ob Sie Portfolios von Privatkunden oder von institutionellen Investoren verwalten?

Rabener: Vom Investmentansatz und den Risikosimulationsrechnungen her ist der Unterschied nicht groß. Zumindest ist die dahinterstehende Logik vergleichbar, auch wenn man den Algorithmus an verschiedenen Stellen abändern müsste, um individuellen Anforderungen gerecht zu werden.

Einige Robo-Advisors tasten sich an die Zielgruppe der Stiftungen heran. Ist das für Scalable auch eine Option?

Rabener: Es wäre für uns kein Problem, die Gelder von Stiftungen zu verwalten. Allerdings müssten von uns in den meisten Fällen die genannten Anpassungen am Algorithmus vorgenommen werden, um den Anlagerichtlinien der jeweiligen Stif-



» Ein Risikomanagement ist mit Cloud-Computing jetzt auch für kleinere Depots kostendeckend machbar.«

Dr. Ella Rabener, Interview mit CMO-Mitgründerin von Scalable Capital

fung zu entsprechen. Je nachdem, wie komplex das wird, müssten wir schon über höhere Beträge sprechen, damit sich der Aufwand für uns lohnt, vor allem im Vergleich zu anderen Projekten, an denen wir arbeiten. Interesse besteht von unserer Seite also durchaus, sofern es in Summe aus Kosten-Nutzen-Sicht für beide Seiten sinnvoll ist.

Bisher legen Sie noch kein Geld für institutionelle Investoren an. Warum nicht?

Rabener: Als Start-up-Unternehmen müssen wir unsere Ressourcen besonders sorgfältig abwägen. Unter einem Volumen von 20 Millionen würde sich das wohl kaum rechnen – ganz grob geschätzt. In einer Welt unbegrenzter Ressourcen wären wir vermutlich schon längst im institutionellen Markt unterwegs. Wir sind eine echte Tech-Firma, aber auch wir haben aktuell nur rund 50 Technologie-Leute wie Soft-

wareentwickler und Finanzökonomiker im Haus, auch wenn die Teams weiterhin schnell wachsen. Da muss man priorisieren und darf sich nicht verzetteln.

Wie könnte der erste Schritt aussehen für den Fall, dass Scalable Capital die Anlagestrategie für einen institutionellen Investor ausführen würde?

Rabener: Im Prinzip wäre das nicht wahn-sinnig komplex, sondern lediglich ressourcenintensiv. Wir müssten mit dem Investor die Risikovorgabe klären – und anhand welcher Instrumente diese umgesetzt werden soll. Ich sehe hier keine größeren Probleme.

Und dann könnte der Investor einfach nur auf einen Knopf drücken und sagen „Mach die passende Anlage“ – und der Rechner macht?

Rabener: Der Investor drückt zwar nicht selbst auf den buchstäblichen Knopf, aber ja, das Portfolio würde im Anschluss von uns automatisch optimiert, sobald der Algorithmus entsprechend angepasst wurde. Real-Time-Reporting bieten wir jetzt schon jedem Privatkunden an, per App oder am Desktop. Hier gäbe es wohl kaum Anforderungen, die für uns problematisch wären.

sche Synergien und Potenziale vorstellen – beispielsweise in der Abwicklung oder im Reporting.

Er ist überzeugt: „Durch die Nutzung unserer Plattform können unsere Partner bereits semiinstitutionellen und kleineren institutionellen Kunden einen Individualisierungsgrad bieten, der mit klassischen, zum Teil noch manuellen Prozessen nicht dar-

stellbar ist“, und er ergänzt: „Die Digitalisierung wird Portfoliomanager nicht überflüssig machen. Die Chance liegt darin, quantitative Bausteine und beispielsweise die volkswirtschaftliche Einschätzung eines Portfoliomanagements miteinander zu kombinieren und die resultierende strategische und taktische Asset Allocation digital und skalierbar für Anleger zu individualisieren.“

„Gerade im Technologiebereich ist es ja so, dass sich erst lange Zeit nichts Sichtbares tut, und dann geht es Schlag auf Schlag“, meint Ritter-Döring. „Ich kann mir vorstellen, dass wir in ein oder zwei Jahren die ersten institutionellen Investoren sehen werden, die ihre Assets – zumindest in Teilbereichen – von Robo-Advisors verwalten lassen.“

ANKE DEMBOWSKI