

Robo Advice in der Betreuung vermögender Privatkunden:

Echtgeldtest bestanden

Verbessern Robo-Advice-Lösungen die Qualität der Betreuung vermögender Privatkunden? Erzielen Roboter eine bessere Performance und was ändert sich durch deren Einsatz? Wird eine algorithmusgestützte Beratung überhaupt von dieser anspruchsvollen Klientel akzeptiert?

Diese Fragen stellten sich die Finanzexperten des Private-Banking-Bereichs der Braunschweigischen Landessparkasse (BLSK) bereits frühzeitig, als sie sich zum ersten Mal mit dem Thema Robo Advisory intensiver befassten. Ihre Erkenntnisse brachte das Institut in die Kundengremien der FI-Tochter inasys ein. Als dort konkrete Lösungen präsentiert wurden, wollte die BLSK wissen, wie eine Beraterunterstützung durch einen Roboter in der Praxis aussieht. Insbesondere vor dem Hintergrund, dass Kunden einen großen Wert auf die hohe Qualität des von ihrem Institut verwalteten Anlageuniversums legen und zudem gegenüber den auf ETFs basierenden Internet-Lösungen tendenziell skeptisch sind, wollte der Private-Banking-Bereich des Instituts herausfinden, unter welchen Voraussetzungen ihre anspruchsvolle Klientel eine robotergestützte Beratung akzeptiert.

Das im Braunschweiger Land bei der Betreuung vermögender Privatkunden marktführende Institut setzt den von inasys in Zusammenarbeit mit den Finanzmarkt-Spezialisten The Double Alpha Factory (www.alpha-factory.de) entwickelten inasys Robtimizer ein. Der digitale Anlageassistent ist unter anderem in der Lage, ein vom Aktienresearch des Instituts empfohlenes Anlageuniversum zu allokiieren. »Die Option einer roboterunterstützten Beratung fand bei Kunden Interesse, sodass wir uns entschlossen haben, ein entsprechendes Angebot zu pilotieren«, beschreibt Ron Große, Leiter Private Banking Beratungsspezialisten und Kapitalmarktexperte bei der BLSK, den Start des Projektes. Das qualitätsgesicherte Anlageuniversum und der Ansatz, dass der Algorithmus risikooptimierte Anlage- und Umschichtungsempfehlungen unterbreitet, die dann von dem Berater dem Kunden vorgestellt und umgesetzt werden, stärkten die Akzeptanz sowohl auf der Berater- als auch auf der Kunden-seite.

Robtimizer schlägt DAX

Die Pilotierung startete Anfang 2018 in Form eines Echtgeldtests. Kunden, die an einem Echtgeldtest teilnahmen, investierten in ein Aktienportfolio, das der inasys Robtimizer mittels Conditional Value at Risk (CVaR) steuerte. Das Portfolio wurde dabei einmal im Monat allokiert und bei Bedarf neu ausgerichtet. Auf Basis der über 250 Einzeltitel umfassenden Aktien-Empfehlungsliste des NORD/LB-Research allokierte der inasys Robtimizer einmal pro Monat zu einem festen Zeitpunkt ein Portfolio, das aus den Kauf-Empfehlungen und damit den aussichtsreichsten Aktien auf 6- bis 12-Monatssicht besteht. So generierte der digitale Anlageassistent ein konzentriertes Portfolio aus 20 bis 25 Einzeltiteln. Bei Bedarf optimierte der inasys Robtimizer das Portfolio unter dem Aspekt eines optimalen Chancen-Risiko-Verhältnisses. Dieses Vorgehen verbindet die Research-Expertise des Hauses mit der konsequenten Anlagestrategie und bot dem Berater die Möglichkeit, die notwendigen regulatorischen Geeignetheitserklärungen mit dem Kunden zu besprechen. Ein Pauschalpreismodell stellte dabei sicher, dass Umschichtungen ohne Rücksicht auf mögliche Kosten vorgenommen werden können.

Die BLSK beurteilt den Erfolg des Echtgeldtests anhand der folgenden Kriterien: Die Performance des Portfolios bewertet das Institut im Vergleich zur DAX-Entwicklung, die Veränderung zur klassischen Anlageberatung anhand der Umschichtungshäufigkeit und die Akzeptanz beim Kunden durch die Neigung des Kunden, eine derartige Anlageform weiterzuempfehlen.

Im Betrachtungszeitraum Anfang Mai 2018 bis Ende April 2019 hat das Portfolio eine Rendite von 10,43 Prozent erzielt. Im Vergleich dazu hat der DAX über denselben Zeitraum einen Verlust von 2,52 Prozent generiert. Gleichzeitig ist das Risiko deutlich geringer: Die Volatilität des Portfolios ist mit 10,78 Prozent rund ein Viertel niedriger als die des DAX (14,73 Prozent). Der Vergleich von Risikokennzahlen bestätigte ebenfalls, dass der digitale Anlageassistent den Benchmark schlägt.


»Interessant war auch die Analyse, was der digitale Anlageassistent anders macht, als es in der klassischen Anlageberatung üblich ist«, berichtet Ron Große aus der Praxis. »Während in der klassischen Anlageberatung in der Regel so lange nach dem Prinzip ›Buy & Hold‹ agiert wird, bis



Ron Große

Leiter Private Banking
Beratungsspezialisten
und Kapitalmarktexperte,
Braunschweigische
Landessparkasse

ein Wert auf ›verkaufen‹ steht, hat der inasys Robtimizer das Portfolio im Laufe eines Jahres um nahezu 100 Prozent gedreht. Es gab Monate, in denen kaum Umschichtungen vorgenommen wurden. In anderen Monaten wie etwa Anfang April 2019 lautete die Handlungsempfehlung der Robo-Advice-Lösung, das Portfolio um 50 Prozent zu verändern.« Ebenfalls spannend: Der inasys Robtimizer ist im März sehr frühzeitig aus Pharma-Aktien ausgestiegen und hat damit die späteren negativen Marktentwicklungen rechtzeitig antizipiert. »So konsequent würde wohl kaum ein Kundenberater handeln, selbst wenn Frühindikatoren den Weg weisen«, schätzt Ron Große den Unterschied zur klassischen Anlageberatung ein.

Die Kunden sind mit den Ergebnissen sehr zufrieden und haben die Art der Beratung weiterempfohlen. Der intensive Austausch mit dem Berater und das gute Gefühl, dass dieser das ihm anvertraute Vermögen aktiv betreut, haben ebenfalls überzeugt. Vor allem die optimierte Berücksichtigung von Risiko- und Ertragspotenzialen traf auf große Zustimmung. Einziger Wermutstropfen für die Berater war der regulatorisch vorgeschriebene und durch die Umschichtungshäufigkeit entstehende hohe Aufwand für die Einzeltitelberatung: »Die robotergestützte Beratung ist damit für uns primär für Kunden mit größerem Vermögen geeignet. Für andere Kundengruppen wird der Einsatz des inasys Robtimizers interessant, wenn der Anlageprozess mittelfristig voll automatisiert abgewickelt werden kann«, resümiert Große den Echtgeldtest. Daher engagieren sich die Finanzexperten der BLSK auch weiterhin in der Zusammenarbeit mit inasys zur Weiterentwicklung des Produktes. Sie gestalten so den Weg von dem aktuellen Spezialisten-System, das ab Mitte des Jahres mit der Version 1.5 allen Instituten zur Verfügung stehen wird, hin zu einer Berateranwendung. Diese soll mittelfristig in den Beratungsprozess integriert werden und soll dann auch den Umgang mit Beraterbögen sowie Geeignetheitserklärungen umfassen. Mit Blick auf die kommende Erbgeneration unterstützt die BLSK langfristig den Ausbau hin zu einer Kundenlösung. Eine solche Lösung bietet dem Institut die Perspektive, für ihre digital affinen Kunden ein moderner und gleichzeitig vertrauensvoller Private-Banking-Partner zu sein, der sie in allen Lebenslagen mit passgenauen Angeboten unterstützt. 



Braunschweigische Landessparkasse
Friedrich-Wilhelm-Platz
38100 Braunschweig
www.blisk.de