

04. April 2016 - 12:27 | Großbritannien

## Anlageroboter sollen Beratungslücke schließen

Frances Palgrave

Mehrere britische Banken wollen Kunden mit geringerem Anlagevermögen künftig per Roboter beraten. Die Royal Bank of Scotland (RBS) und ihr Tochterinstitut Natwest kündigten an, dass sie die persönliche Beratung weiter zurückfahren und in den Aufbau einer automatisierten Onlineberatung investieren werden.



Anlageberatung vor statt in der Bank: Fintechs entwerfen Investmentstrategien online und in zehn Minuten.

(dpa)

Persönliche Beratung soll es nur noch für Anlagebeträge ab 250 000 Pfund geben. Gleichzeitig sollen im Konzern mehr als 220 Beraterstellen gestrichen werden. Laut Medienberichten arbeiten mindestens drei weitere Banken am Aufbau automatisierter Beratungsmodelle oder sogenannter "Robo Advisors", die bald ans Netz gehen sollen.

Ähnlich wie in den USA tummeln sich in Großbritannien in der noch jungen Marktnische der automatisierten Anlageberatung bereits einige Start-ups, die mit wachsendem Erfolg deutlich günstiger sowie zeitlich und örtlich flexibler als die Banken beraten und anlegen. Vorreiter ist der 2012 gegründete britische Onlinevermögensverwalter Nutmeg mit mehr als 50 000 Nutzern. Das Londoner Fintech wirbt damit, innerhalb von zehn Minuten Investmentstrategien zu entwerfen und legt Beträge ab 500 Pfund vorzugsweise in börsengehandelte Indexfonds oder ETF an. Nutzer müssen vorher online Fragen zu ihrer finanziellen Situation und ihrem Sparziel beantworten, anhand derer dann ein Risikoprofil ermittelt wird.

## Provisionsverbot macht Beratung unrentabel

Seit 2013 gilt auf der Insel ein Provisionsverbot für Kapitalanlagen und Vorsorgeprodukte. Dieses Aufsichtsregime ("Retail Distribution Review") sollte nach den Skandalen der Finanzkrise für mehr Transparenz und eine unabhängigere Beratung sorgen, führte aber auch dazu, dass die Banken sich weitestgehend aus dem Beratungsgeschäft für Kleinkunden zurückgezogen haben, da dies für sie kaum noch rentabel war. Wegen ihrer Fehlberatungen von Kleinkunden müssen die Institute bis heute Entschädigungszahlungen in Milliardenhöhe leisten. Eine automatisierte Onlineberatung bietet nun die Chance auf eine kostengünstige Rückkehr ins Massenberatungsgeschäft. Die Nachfrage nach persönlicher Beratung habe sich verändert, begründet die RBS ihr Vorhaben. Kunden wollten ihre Bankgeschäfte zunehmend über digitale Technologien erledigen.

Eine Überprüfung der verschärften Regulierung durch die Finanzaufsicht und das Finanzministerium ergab nun, dass dringender Handlungsbedarf besteht, die wachsende Beratungslücke im Massengeschäft zu füllen. Millionen von Kunden sollen besseren Zugang zu erschwinglichen Beratungen und Finanzanlageempfehlungen erhalten. Etwa zwei Drittel aller Anlageprodukte wurden in Großbritannien zuletzt ohne eine vorherige Beratung erworben. Laut der im März veröffentlichten Marktstudie („Financial Advice Market Review“) ist die Zahl der Berater bei Banken und den genossenschaftsähnlichen Building Societies in den vergangenen Jahren deutlich zurückgegangen.

Die Bereitschaft der verbliebenen Berater nimmt zumindest ab, Kunden mit geringen Anlagebeträgen zu beraten. Rund 69 Prozent haben potenzielle Kunden im vergangenen Jahr abgewiesen. Laut KPMG hat sich die Sparquote in Großbritannien seit 2012 halbiert. Um einen breiten Zugang an günstigen Beratungsleistungen etwa für die Rente oder den Vermögensaufbau zu gewährleisten, sollte der Aufbau automatisierter Anlageberatungen unterstützt werden, lautet eine Empfehlung der Studie. Die geltenden Regulierungsvorgaben sollen angepasst werden. Eine Wiedereinführung von Provisionen ist jedoch nicht vorgesehen.

„Die Empfehlungen der Studie erleichtern es den Banken, Kunden notwendige Beratungsleistungen zur Verfügung zu stellen“, erklärt der britische Bankenverband BBA. Die größte britische Building Society Nationwide bezeichnet die Empfehlungen ebenfalls als Schritt in die richtige Richtung. Allerdings könnten neue Technologien die Interaktion mit dem persönlichen Berater nicht ersetzen, sondern lediglich ergänzen, mahnt Nationwide.

## **Sparkassen beobachten den Trend**

Auch in Deutschland bieten einige Start-ups, Direktbanken oder Investmentgesellschaften bereits Roboteranlageberatung, fristen damit aber noch ein Nischendasein. Die Deutsche Bank bietet Roboterberatung über ihre Anlageplattform Maxblue. Bei den Sparkassen sei die Digitalisierung in vollem Gang. Es würden auch verschiedene Möglichkeiten von Robo Advisors geprüft, sagt Sprecher Stephan Schorn vom Sparkassenverband Baden-Württemberg. Daher beschäftige man sich zurzeit mit verschiedenen Modellen der Selbstberatung des Kunden. "So möchten einige Kunden insbesondere vor einem Beratungsgespräch in ihrer Sparkasse bereits im Internet einen Überblick über die verschiedenen Angebote bekommen", sagt Schorn. Schon heute seien daher in vielen Feldern Produktrechner installiert, die den Kunden anhand von Beispielrechnungen unterschiedliche Möglichkeiten aufzeigen. Primär setzten die Sparkassen in Baden-Württemberg aber auch in Zukunft auf ihre gut qualifizierten Berater, betont Schorn. Gerade bei der komplexen Vermögensberatung komme es auf das Vertrauen zwischen Berater und Kunde an.



Scannen Sie diesen Code mit Ihrem Smartphone und lesen Sie diesen und weitere Beiträge online