

INTERVIEW

# Im Trend: Fintechs und Robo-Advisors

Fintech-Unternehmen und Robo-Advisors schießen wie Pilze aus dem Boden. Es gibt viele unterschiedliche Geschäftsmodelle, wie zum Beispiel Bankingsoftware, Versicherungslösungen, Zahlungssysteme und Vermögensverwaltung.

Wir betrachten hier den Bereich der digitalen, onlinebasierten Vermögensverwaltungslösungen. In den USA haben die Marktführer Betterman und Wealthfront beachtliche Volumenzuflüsse. In Deutschland halten sich die Anleger noch zurück.

Markus Köppl, Gründer der MK Anlegergesellschaft, ein exzellenter Kenner des Marktes der Vermögensverwalter, Banken und Family-Offices in Deutschland, spricht mit Mein Geld über die Digitalisierung des Finanzmarktes.

**Warum ist Fintech ein so wichtiges Thema heutzutage, was steckt genau dahinter?**

**MARKUS KÖPPL:** Fintech ist, zumindest in der Finanzdienstleistungsbranche, ein großes Thema, das stimmt. Es herrscht Goldgräberstimmung. Die Hoffnung: mit einer onlinebasierten Dienstleistung möglichst viele Kunden zu gewinnen und dabei Skaleneffekte zu nutzen. Bei den Anlegern spielt Fintech noch eine untergeordnete Rolle. Dazu haben die Fintechs noch zu wenig Historie, zu wenige Kunden und zu wenig Volumen. Welche Anbieter sich langfristig behaupten können, ist ebenfalls nicht geklärt. Aber die Vorteile von Roboanlage und Roboberatung, wenn sie denn eintreten, liegen grundsätzlich erstmal auf der Hand: Eine standardisierte Anlagemöglichkeit bei gleichzeitig geringeren Kosten.

*„In der Finanzdienstleistungsbranche herrscht Goldgräberstimmung. Die Hoffnung: mit einer onlinebasierten Dienstleistung möglichst viele Kunden zu gewinnen und dabei Skaleneffekte zu nutzen.“*

MARKUS KÖPPL

**Welche Chancen und Risiken bieten sich für die User?**

**MARKUS KÖPPL:** Die Chance ist, vergleichbar gute Anlagestrategien zu einem besseren Preis zu erhalten. Und genau das ist gar nicht so einfach zu beurteilen, da noch kein langfristiger Performancevergleich auf Echtdatensbasis möglich ist. Das Risiko ist die Standardisierung. Robo-Advisor-Kunden verzichten auf persönliche Beratung oder sie ist zumindest stark eingeschränkt. Auch die persönliche Situation kann nur bedingt erfasst und berücksichtigt werden. Und dann noch das „Look-and-Feel“ der Benutzeroberflächen. Es macht Spaß, es ist einfach, es geht schnell. Alles Vorteile, mit einem großen Nachteil: Auch falsche

Entscheidungen sind schnell getroffen.

**Wo liegt der Unterschied zwischen Fintech und der Digitalisierung?**

**MARKUS KÖPPL:** Fintech und Digitalisierung bedingen sich sozusagen gegenseitig. Ohne Digitalisierung gäbe es allerdings keine Fintechs. Klassische Finanzdienstleister, wie zum Beispiel Vermögensverwalter und Banken, treiben die Digitalisierung im Hause natürlich auch weiter voran. Das sind zum Beispiel beleglose Kontoeröffnungsprozesse, das papierlose Büro oder standardisierte Online-Vermögensverwaltungslösungen.

**Ist ein Fintech-Unternehmen transparent?**

**MARKUS KÖPPL:** Das ist grundsätzlich ein Thema. Transparenz ist das Schlagwort generell in der Finanzdienstleistungsbranche. Für Anleger ist es sehr schwer festzustellen, ob ein Anbieter gut, schlecht, solide, integer und passend ist.

Die Frage, ob Robo-Advisors oder klassische Finanzdienstleister besser sind, stellt sich nicht. Es gibt Nachfrage nach beidem. Viel wichtiger ist, zu wissen, welchen Bedarf der Anleger persönlich hat und bei der Auswahl die Spreu vom Weizen zu trennen.

**VIELEN DANK FÜR DAS GESPRÄCH.**