

KLARTEXT VON JÜRGEN DUMSCHAT

ANLAGEBERATUNG VOM COMPUTER?

„Fintechs“ - so nennt man die Technologieunternehmen der Finanzbranche - sind in aller Munde. Sie sollen den Banken- und Versicherungsmarkt kräftig aufmischen. So sollen tausende von Arbeitsplätzen demnächst durch die vollautomatisierte Beratung von „Mister Robot“ ersetzt werden. Der Trend sei in den USA bereits in vollem Gange, so hört man immer wieder. Tatsächlich werden bislang jedoch - so das Consulting-Unternehmen Drescher & Cie. - in den USA gerade mal 0,05 Prozent aller Investments vollautomatisch verwaltet. Doch wenn der Computer es so phantastisch gut beherrscht, anhand einiger weniger Fragen die ideale Depotzusammensetzung für den Anlageinteressenten in Millisekundenschnelle zu präsentieren, dann müssten doch für einen bestimmten Interessenten die Anlagevorschläge aller Fintechs identisch ausfallen. Tun sie aber nicht, was den Verdacht aufkommen lässt, dass es am Ende eben doch wieder Menschen sind, die - wie in der realen Vergangenheit auch - ihre Anlagevorschläge individuell erarbeiten, um nun nur mit Hilfe des Computers den Vertrieb kostengünstig zu gestalten. Die zentrale Werbebotschaft ist dabei nicht mehr die Qualität der empfohlenen Anlage sondern deren Kostenvorteil, was der durchs Internet beflügelten „Geiz-ist-geil-Kultur“ voll entspricht.

Die Qualität der Anlageempfehlung selbst tritt oft in den Hintergrund. Tatsächlich werden einfach verschiedene Anlagevorschläge hinterlegt, die den Fintech-Usern je nach Beantwortung einiger weniger Fragen zugeteilt werden. Schon ist der „individuelle“ Anlagevorschlag fertig und nicht selten wird erst im Rahmen einer Online-Depoteröffnung offengelegt, welche Anlageinstrumente eingesetzt werden. Egal, denn mit den Namen der ETF-Fonds (die meist gewählt werden, um das Argument geringer Kosten zu untermauern) kann der frisch gewonnene Kunde sowieso meist wenig anfangen. Verstanden hat er oft

nur die Eingängigkeit der kurzen Werbebotschaft eines zweiminütigen Werbefilms, der ihm via „Like-Button“ aus dem Netzwerk seiner sozialen Kontakte (die er im Gegensatz zu früher überwiegend gar nicht mehr wirklich kennt) empfohlen wurde.

Vorbei ist die Zeit, als man sich noch mit dem Finanzberater seines Vertrauens persönlich verabredete, um in einem nicht selten mehrstündigen Gespräch die Risikotragfähigkeit zu ergründen und das Für und Wider unterschiedlicher Anlageprodukte zu checken. Heutzutage wird Vertrauen virtuell in Sekundenbruchteilen generiert - und schnell wieder entzogen. Das soll sich ändern, denn eine EU-Richtlinie, die bis Anfang 2018 europaweit in nationales Recht umgesetzt werden muss, macht klar, dass auch Robo-Advisor das gesamte Spektrum aufsichtsrechtlicher Pflichten obliegt. Dazu zählen künftig auch das Einholen aller relevanten Kundeninformationen und die Geeignetheitsprüfung. Verantwortlich dafür ist derjenige, der den automatisierten Beratungsprozess anbietet.

Schon bald dürfte dann auch der Frage, wie denn die Anlagevorschläge tatsächlich zustande kommen, mehr Beachtung geschenkt werden. Gut möglich, dass sich dann oft herausstellt, dass die Vorteile bei Schnelligkeit und Kosten die mangelhafte Qualität des für den Anleger individuell maßgeschneiderten Anlagevorschlags keineswegs kompensieren können. Erste Enttäuschungen gab es bereits Anfang dieses Jahres, als im Januar die Callcenter-Mitarbeiter des größten Robo-Advice-Anbieters 30 Prozent Überstunden machen mussten, um enttäuschten Anlegern zu erklären, dass - und warum - ihr Depotwert auch mal kräftig unter die Räder kommen kann. Leider ist es nämlich bislang noch keinem einzigen Computer gelungen, die Kurse von morgen treffsicher zu prognostizieren.



JÜRGEN DUMSCHAT

Jahrgang 1955, ist geschäftsführender Gesellschafter der AECON Fondsmarketing GmbH.

Seit mehr als 25 Jahren favorisiert er vermögensverwaltende Fonds, um den Kapitalerhalt nicht dem Streben nach guter Performance zu opfern. Dabei verlässt er gerne die ausgetretenen Pfade herkömmlicher Sichtweisen.