

ebase Pressemitteilung

06. März 2019

ebase-Umfrage: Robo-Advisor-Begriff erst 20% der Deutschen bekannt – jedoch positive Zukunftsaussichten

Robo Advisor insbesondere bei Männern und Personen mit hohem Einkommen bereits heute vielfach ein Thema – Bereitschaft zur Anlage in einen Robo Advisor grundsätzlich vorhanden – geringe Gebühren, Transparenz und eine nachvollziehbare Anlagestrategie als wichtigste Entscheidungskriterien

Aschheim, 06. März 2019. Trotz der bereits mehr als fünfjährigen Historie am Markt und der großen medialen Präsenz sind Robo Advisor gegenwärtig noch vergleichsweise wenig bekannt. Nur 20% der Deutschen kennen den Begriff aktuell bereits, jedoch bestehen durchaus positive Zukunftsaussichten. Rund 45% derjenigen, die mit dem Begriff vertraut sind, können sich gut vorstellen, dort in den nächsten 12 Monaten Geld anzulegen. Das ist das Ergebnis der Umfrage „Robo Advice in Deutschland – Status quo und Entwicklungsperspektiven“ des Marktforschungsinstituts Toluna im Auftrag der European Bank for Financial Services (kurz: ebase®) aus Aschheim bei München. „Insbesondere bei jüngeren Menschen und risikobereiten Anlegern ist die Bereitschaft groß“, hebt ebase-Geschäftsführer Rudolf Geyer hervor.

„Auch wenn das Thema Robo Advice noch nicht in der Mitte der Bevölkerung angekommen ist, ist es auf einem sehr guten Weg“, führt Geyer weiter aus. „So ist das Thema beispielsweise bereits heute bei knapp der Hälfte der Personen mit einem monatlichen Netto-Einkommen über 4.000 Euro präsent. Ähnlich ist es bei Personen mit Abitur oder Hochschulabschluss.“

Dass die je nach Personengruppe unterschiedliche Bekanntheit des Themas einer positiven Zukunft wiederum nicht entgegensteht, zeigt sich an der bereits heute bestehenden Anlagebereitschaft: Nur rund ein Drittel derer, die den Begriff Robo Advisor kennen, stufen die Wahrscheinlichkeit, in den nächsten 12 Monaten Geld in ein entsprechendes Angebot anzulegen, als sehr gering ein. Auch Personen, denen das Thema erst im Rahmen der Befragung vorgestellt wurde, sind nicht grundsätzlich abgeneigt. Knapp ein Viertel kann sich entsprechende Anlagen sicher bzw. eher schon vorstellen.

Einem Robo Advisor wird dabei indes nicht die Rolle der zukünftig einzigen Geldanlage zugeschrieben. Vielmehr handelt es sich um einen weiteren Baustein. Sofern Anlagen in einen Robo Advisor in Betracht gezogen werden, wird am häufigsten ein Anteil der Robo-Anlage von bis zu 25% am Gesamtvermögen angestrebt. „Die Ergebnisse der Umfrage

bestätigen unsere Erfahrungen der letzten 5 Jahre mit unserem eigenen Robo Advisor fintego. Auch hier legen die Kunden in der Regel nur einen Teil des Vermögens über den Robo Advisor an. Aufgrund stabiler Qualität seit Produktstart wurde die Anlage jedoch im Laufe der Zeit oftmals weiter ausgebaut“, erklärt Geyer.

Die aus Kundensicht wichtigsten Anforderungen an ein Robo-Advisor-Angebot sind geringe Gebühren (67% mindestens wichtig), Transparenz (66%), eine nachvollziehbare Anlagestrategie (63%) sowie gute Bewertungen durch neutrale Instanzen, wie bspw. Stiftung Warentest oder Analysehäuser (61%). Daneben stehen eine mehrjährige Erfahrung des Anbieters am Markt (59%) sowie die Performance (56%) im Fokus.

„Wir haben bei fintego von Beginn an auf geringe Gebühren und eine transparente und nachvollziehbare Anlagestrategie gesetzt“, betont Franz Linner, Leiter Finanzportfolioverwaltung der ebase. „Dies hat uns nicht nur sehr gute Ergebnisse in zahlreichen Analysen – wie beispielsweise kürzlich im Rahmen der Studie von FondsConsult – eingebracht, sondern auch viele Kunden überzeugt. Dass wir zudem mit der Anlagestrategie auch unter Performancegesichtspunkten richtig lagen, zeigt die sehr überzeugende Wertentwicklung der letzten Jahre“, ergänzt Linner.

Dank der grundsätzlichen Offenheit der Deutschen für das Thema Robo Advice ist im Zuge einer weiterhin wachsenden Bekanntheit des Themas von positiven Zukunftsaussichten auszugehen. „Die Ergebnisse der Umfrage haben uns darin bestätigt, dass wir mit fintego richtig aufgestellt sind“, resümiert Geyer, „und natürlich werden wir konsequent im Sinne der Kunden und Partner an der Weiterentwicklung arbeiten.“

Die Studie „Robo Advice in Deutschland – Status quo und Entwicklungsperspektiven“ stellen wir Ihnen gerne auf Anfrage zur Verfügung.

Die ebase-Umfrage

Für die ebase-Studie „Robo Advice in Deutschland – Status quo und Entwicklungsperspektiven“ wurden 1.000 Bundesbürger mit einem Mindestalter von 18 Jahren durch das Marktforschungsinstitut Toluna befragt, wobei die Grundgesamtheit für den deutschen Markt als repräsentativ angesehen werden kann. Die Auswahl der Teilnehmer erfolgte durch Toluna, vollkommen unabhängig von bestehenden Kundenbeziehungen der ebase.

Über ebase

Die European Bank for Financial Services GmbH (ebase®) bietet neben umfassenden Dienstleistungen im Depotgeschäft u.a. auch die Finanzportfolioverwaltung sowie das Einlagengeschäft an. Als eine der führenden B2B-Direktbanken in Deutschland verwaltet ebase ein Kundenvermögen von rund 33 Mrd. Euro. Finanzvertriebe, Versicherungen, Banken, Vermögensverwalter und andere Unternehmen nutzen für ihre Kunden die

mandantenfähigen Lösungen von ebase für die Depot- und Kontoführung. Seit Januar 2014 ist ebase mit der digitalen Vermögensverwaltung fintego am Markt.

Hinweis für die Redaktionen:

Alle Pressemitteilungen finden Sie auf unserer Homepage unter <http://www.ebase.com/presse>.

Sofern Sie keine Informationen mehr erhalten möchten, teilen Sie uns dies bitte unter presse@ebase.com mit.

Ansprechpartner für diese Pressemitteilung:

European Bank for Financial Services GmbH (ebase ®)

Bahnhofstraße 20, 85609 Aschheim

Dr. Matthias Krautbauer, Telefon +49 (0) 89 454 60 220, E-Mail presse@ebase.com

GFD Finanzkommunikation

Joachim Althof, Telefon +49 (0) 89 2189 7087, E-Mail: althof@gfd-finanzkommunikation.de