

ebase Pressemitteilung

6. Mai 2020

ebase-Umfrage: Bekanntheit von Robo Advisor nimmt deutlich zu

Bereits jeder dritte Deutsche mit dem Begriff Robo Advisor vertraut – größere Bekanntheit insbesondere bei Personen mit höheren Einkommen und höherer Schulbildung – Bereitschaft zur Anlage in Robo Advisor wächst – Gebühren und Performance treten in Vordergrund

Aschheim, 6. Mai 2020. Die Bedeutung des Themas Robo Advice ist in Deutschland in den letzten 12 Monaten deutlich gestiegen. Der aktuellen Studie „Robo Advice in Deutschland – Status quo und Entwicklungsperspektiven 2020“ zufolge, die das Marktforschungsinstitut Toluna im Auftrag der European Bank for Financial Services (kurz: ebase®) aus Aschheim bei München erstellt hat, sind inzwischen rund 30% der Deutschen mit dem Begriff Robo Advisor vertraut. „Ein schöner Erfolg, wenn man bedenkt, dass dieses Ergebnis einen Zuwachs in der Bekanntheit um 50 % in nur einem Jahr bedeutet“, resümiert ebase-Geschäftsführer Kai Friedrich.

Für die Prognose der zukünftigen Entwicklung ist hervorzuheben, dass bestimmte Kundengruppen mit Robo-Advisor-Angeboten bereits deutlich vertrauter sind und sich zunehmend vorstellen können, diese auch für ihre eigene Geldanlage zu nutzen. So interessieren sich der Studie zufolge besonders Personen mit höherem Einkommen und/oder Schulbildung besonders für Robo Advisor. „Überdies lässt sich feststellen, dass zwei Drittel der sehr risikobereiten Anleger bereits genau wissen, was ein Robo Advisor ist“, ergänzt Friedrich. Und unter denjenigen, die mit dem Begriff Robo Advisor vertraut sind, können sich dabei immerhin 20% vorstellen, ein entsprechendes Angebot für sich selbst zu nutzen. „Gut vorstellbar, dass digitale Angebote, wie Robo Advisor, durch die Corona-Krise und die damit einhergehenden Kontaktbeschränkungen, die sich auch in der Beratung bemerkbar machen, einen zusätzlichen Schwung erhalten, der die Etablierung in der Breite beschleunigt“, so Friedrich.

„Eine positive Überraschung ist zudem, dass jeder vierte Befragte, der den Begriff des Robo Advisor vor der Befragung nicht kannte, sich grundsätzlich auf Basis einer Erklärung des Angebotes vorstellen kann, in einen solchen zu investieren“, führt Friedrich weiter aus. Allerdings seien die Anbieter, zu denen auch die ebase, die mit fintego einer der Pioniere am Markt war, aufgerufen, das Thema in der Breite noch bekannter zu machen. Denn auch wenn die Bekanntheit gestiegen ist, können immer noch rund 70% der Bevölkerung mit dem Thema Robo Advisor wenig bis nichts anfangen. „Gleichwohl sind wir auf einem sehr guten Weg“, so Friedrich abschließend.

Zudem zeigt die Studie, dass sich nach wie vor nur eine vergleichbar kleine Kundengruppe für rein digitale Anlagen interessiert. Das hat etliche Anbieter veranlasst einen Mix aus Mensch und Maschine anzubieten, bei denen es zu einer Konvergenz von digitalen Robo Advisor-Angeboten mit physischen Elementen, wie etwa in der Anlageberatung kommt. „Daneben macht die Untersuchung deutlich, dass mit zunehmender Etablierung von Robo Advisor-Angeboten am Markt verstärkt klassische Entscheidungskriterien in den Vordergrund treten“, erklärt Friedrich. „Hier sind in erster Linie die langfristige Performance und die Kosten der Angebote in Verbindung mit den zu erwartenden Erfolgsaussichten zu nennen.“

Die aus Kundensicht wichtigsten Anforderungen an ein Robo Advisor-Angebot sind geringe Gebühren (69,9% wichtig bis sehr wichtig), Transparenz (69,8%), eine nachvollziehbare Anlagestrategie (67,2%) sowie gute Bewertungen durch neutrale Instanzen, wie bspw. Stiftung Warentest oder Analysehäuser (63,1%). Daneben stehen die Performance (62,4%) sowie eine mehrjährige Erfahrung des Anbieters am Markt (60,9%) im Fokus. Auch Angebote für geringe Mindestanlagebeträge werden von vielen Befragten als wichtig bis sehr wichtig eingeschätzt (61,6%).

„Wir haben bei fintego, das seit Anfang 2014 mit fünf unterschiedlichen Strategien erfolgreich am Markt agiert, von Beginn an auf geringe Gebühren und eine transparente und nachvollziehbare Anlagestrategie gesetzt“, betont Kai Friedrich. „Dies hat uns sehr gute Ergebnisse in zahlreichen Analysen eingebracht und dank unserer soliden Performance auch viele Kunden überzeugt.“ Zum gegenwärtigen Zeitpunkt sind knapp 80% der fintego-Kunden männlich, mit einem durchschnittlichen Kundenalter von etwas über 45 Jahren. Die durchschnittliche Anlagesumme beläuft sich auf 14.500 Euro, wobei teilweise auch siebenstellige Beträge investiert sind. „Gleichwohl können wir bei unseren Kunden beobachten, dass die Robo Advisor-Anlage in der Regel nur ein Teil des Gesamtvermögens darstellt und als Beimischung genutzt wird“, fügt Friedrich an.

Der ebase-Geschäftsführer erwartet eine weiterhin wachsende Bekanntheit von Robo-Advisor-Angeboten, zusätzliche Kunden und auch ein wachsendes Anlagevolumen. „Zudem haben die Ergebnisse uns darin bestätigt, dass wir mit fintego richtig aufgestellt sind“, resümiert Friedrich, „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 2020“ stellen wir Ihnen gerne auf Anfrage zur Verfügung.

Die ebase-Umfrage

Für die ebase-Studie „Robo Advice in Deutschland – Status quo und Entwicklungsperspektiven 2020“ 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 32 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