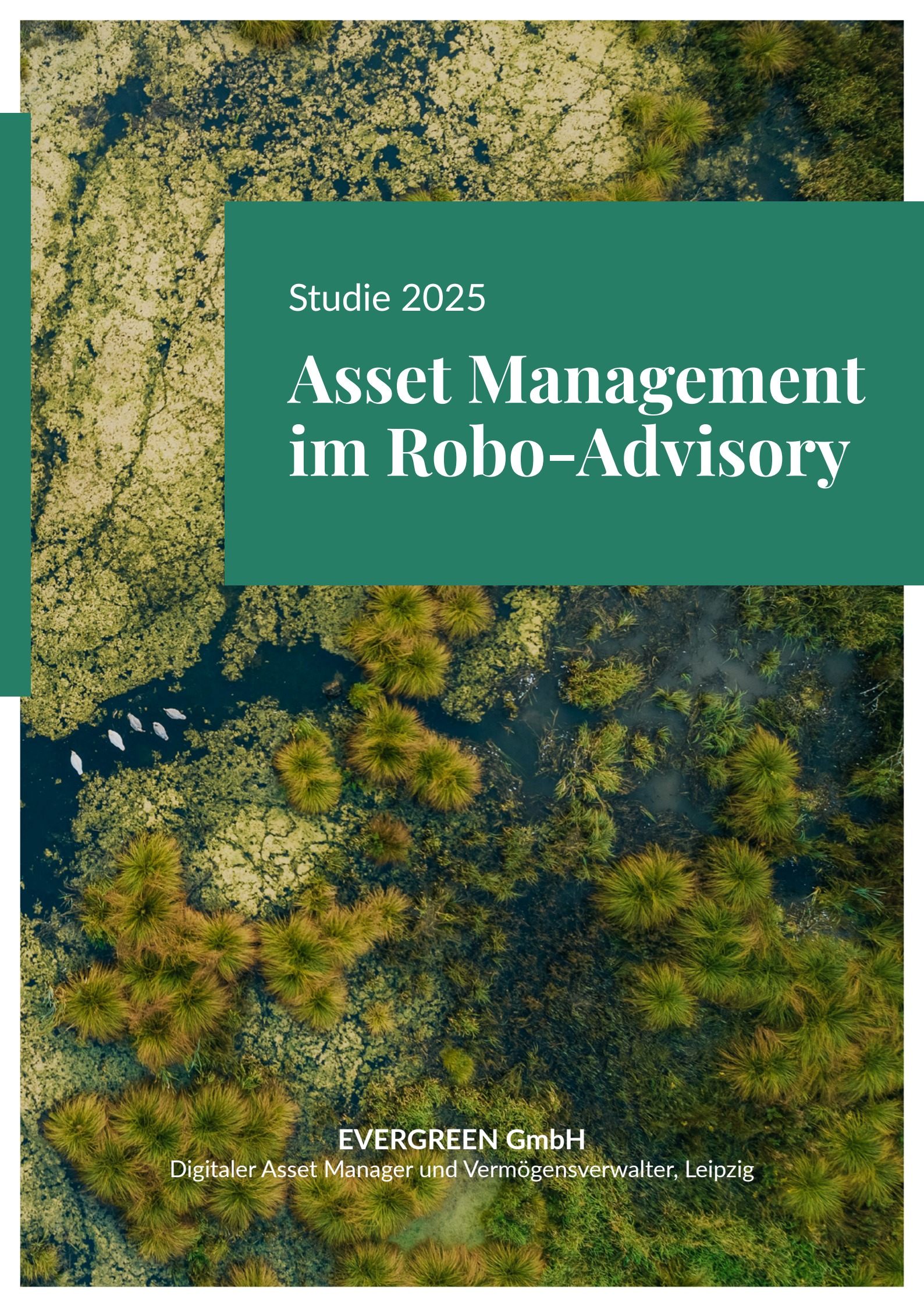


An aerial photograph of a wetland landscape. The image shows a mix of dark, still water and patches of green, spiky grasses. The water reflects the sky, and the grasses are densely packed in some areas. The overall tone is natural and somewhat somber due to the dark water.

Studie 2025

Asset Management im Robo-Advisory

EVERGREEN GmbH

Digitaler Asset Manager und Vermögensverwalter, Leipzig

Impressum

Herausgeber

© 2025 Evergreen GmbH
Alles Rechte vorbehalten

Autor:innen

Iven Kurz, CEO und Gründer Evergreen GmbH
Emely Wolf, Portfoliomanagerin Evergreen GmbH
Henri Léon Karaski, Founders Associate Evergreen GmbH
Max Nowak, Founders Associate Evergreen GmbH
Franziska Wilhelm, Presse & Kommunikation Evergreen GmbH

Lektorat: Maria Bauer, Marketing Lead Evergreen GmbH
Layout: Nico Winkler, Marketing Manager Evergreen GmbH
Abbildungen: © Evergreen GmbH - Erstellt mit Datawrapper
Umschlagabbildung: © Unsplash

www.evergreen.de

Abstract

In einem Satz

Robo-Advisor in Deutschland stehen unter wachsendem Druck – nur wer klare Zielgruppen adressiert, technologische Skalierung nutzt und neue Ertragsquellen wie B2B erschließt, wird langfristig bestehen.

Abstract (deutsch)

Die Vergleichsstudie „Asset Management im Robo-Advisory 2025“ analysiert 21 deutsche Robo-Advisor hinsichtlich ihrer Anlagestrategien, Kostenmodelle und Performance. Im Fokus steht die strategische Differenzierung über Zielgruppen, Mindestanlagesummen und Vertriebswege. Die Anbieter lassen sich dabei in drei Hauptkategorien unterteilen: vertriebsorientierte Anbieter im Bankenumfeld, Allrounder mit niedrigschwelligen digitalen Angeboten und Wealth-orientierte Dienstleister für vermögende Kund:innen.

Bei den Anlagestrategien dominieren passive, statische Ansätze, zunehmend ergänzt durch individualisierbare Komponenten. Darüber hinaus etablieren sich spezifische Nischenstrategien und B2B2C-Modelle, etwa durch White-Label-Lösungen und API-Angebote.

Im Performancevergleich zeigen sich für das Jahr 2024 positive Ergebnisse, die jedoch meist nicht über ETF-Benchmarks hinausgehen. Ihre Aussagekraft bleibt angesichts des insgesamt positiven Marktumfelds im Jahr 2024 eher begrenzt.

Trotz des guten Börsenjahres stagniert das Wachstum des Robo-Advisory-Markts. Angesichts des zunehmenden Konkurrenzdrucks durch Neobanken und Neobroker wie Trade Republic werden Weiterentwicklungspotentiale insbesondere im B2B-Geschäft und bei der Fokussierung auf bestimmten Zielgruppen gesehen.

In one sentence

Robo-advisors in Germany are under increasing pressure – only those who clearly target specific client segments, leverage technological scalability, and tap into new revenue streams such as B2B will succeed in the long run.

Abstract (English)

The comparative study “Asset Management in Robo-Advisory 2025” analyzes 21 German robo-advisors with regard to their investment strategies, cost models, and performance. The focus lies on strategic differentiation through target groups, minimum investment thresholds, and distribution channels. Providers can be broadly categorized into three main types: sales-driven players operating within the banking environment, all-rounders with low-barrier digital offerings, and wealth-oriented service providers catering to high-net-worth clients.

In terms of investment strategy, passive and static approaches still dominate, increasingly supplemented by customizable components. In addition, niche strategies and B2B2C models are gaining traction – such as white-label solutions and API-based services.

The performance comparison for 2024 shows positive results, though these mostly do not exceed ETF benchmarks. Given the overall favorable market conditions in 2024, their informational value remains limited.

Despite the strong stock market year, the robo-advisory market is stagnating. In light of increasing competitive pressure from neobanks and neobrokers like Trade Republic, further development potential is seen particularly in the B2B segment and in focusing on specific target groups.

Inhaltsverzeichnis

Abstract.....	2
Darstellungsverzeichnis.....	4
1 Einführung.....	5
2 Marktrückblick.....	6
3 Strategische Differenzierung im Robo-Advisory.....	8
4 Robo-Advisory im Vergleich.....	11
4.1 Asset-Management-Methoden.....	11
4.2 Kosten- und Preismodelle.....	14
4.3 Rendite-Risiko-Vergleich.....	18
5 Marktausblick.....	22

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1:	Mindestanlagebeträge der Robo-Advisor.....	10
Abbildung 2:	Asset-Management-Methoden der Robo-Advisor.....	13
Abbildung 3:	Übersicht Kosten bei der Geldanlage.....	16
Abbildung 4:	Übersicht Schematische Kosten bei der Geldanlage.....	17
Abbildung 5:	Rendite-Risiko-Profil 2024.....	19
Abbildung 6:	Rendite-Risiko-Profil seit 2021.....	20

1 Einführung

Die Vergleichsstudie „Asset Management im Robo-Advisory“ erscheint nun bereits zum vierten Mal. Auch in diesem Jahr geht es darum, einen umfassenden Einblick in das Geschäftsfeld der Robo-Advisor zu geben. Dabei werden Asset-Management-Methoden und Preismodelle betrachtet sowie ein Rendite-Risiko-Vergleich vorgenommen.

Besonderer Wert wird dieses Mal auf das Thema „Strategische Differenzierung im Robo-Advisory-Markt“ gelegt. Dabei steht vor allem die Ausrichtung auf bestimmte Zielgruppen und Vertriebsstrategien im Fokus.

Wie sind wir vorgegangen?

Im Rahmen dieser Studie wurden 21 Robo-Advisor untersucht. Die verwendeten Daten und Informationen stammen hauptsächlich von den Webauftritten der jeweiligen Robo-Advisor. Wo erforderlich, wurde auf gekennzeichnete Sekundärquellen zurückgegriffen. Für die Auswertung der Performance-Entwicklung (Kapitel 4.3) stellte uns das Vergleichsportal geldanlage-digital.de seine durch Echtgeldtests ermittelten Daten zur Verfügung.

Wie wird Robo-Advisory in dieser Studie definiert?

Unter dem Begriff Robo-Advisory (auch „digitale Vermögensverwaltung“) werden automatisierte, algorithmusbasierte Finanzdienstleistungen zusammengefasst, bei denen digitale Plattformen Anlageempfehlungen geben oder auch direkt Portfolios verwalten. Die Anlageempfehlungen basieren auf Risikoprofilen der Anleger:innen, die durch die Abfrage von Präferenzen und Anforderungen automatisiert ermittelt werden. Grundidee der Robo-Advisor ist es, professionelles Portfoliomanagement für eine breitere Bevölkerung zugänglich, kostengünstig und einfach bedienbar zu machen.

Iven Kurz — CEO und Gründer von Evergreen

„Wir freuen uns, die inzwischen vierte Ausgabe von „Asset Management im Robo-Advisory“ zu veröffentlichen. Die zahlreichen Abrufe der Vorjahresstudie haben uns gezeigt, dass nach wie vor Informationsbedarf besteht. Die Vergleichsstudie soll dazu beitragen, den aktuellen Robo-Advisory-Markt besser überblicken und einordnen zu können.“

EVERGREEN

2 Marktrückblick

Wie auch in den Vorgängerstudien beginnen wir mit einem kurzen Überblick über das im Fokus stehende Jahr. Basis dafür sind unter anderem die monatlichen Marktkommentare des Evergreen-Portfoliomanagements.



Was hat die Märkte umgetrieben? Mehr erfahren im Marktkommentar.
<https://links.evergreen.de/marktkommentar>

Im Rückblick erscheint das Jahr 2024, insbesondere angesichts der anhaltenden geopolitischen Krisen, wenig positiv. Der Krieg in der Ukraine dauert nun bereits im dritten Jahr an, und auch die Konflikte im Nahen Osten eskalieren weiter. Zwar legte das Wirtschaftswachstum in Europa im Vergleich zum Vorjahr deutlich zu, bleibt jedoch weiterhin auf einem niedrigen Niveau. Deutschland verzeichnete das bereits zweite Rezessionsjahr in Folge.

Finanzmärkte trotzen geopolitischen Schwierigkeiten

Trotz der schwierigen geopolitischen Rahmenbedingungen war die Stimmung an den Finanzmärkten überraschend gut. Die große Sorge der Vorjahre, die Inflationsentwicklung, konnte scheinbar erfolgreich eingedämmt werden. Zudem spielte der anhaltende Hype um Künstliche Intelligenz weiterhin eine bedeutende Rolle an den Aktienmärkten. Sinkende Zinsen sowie Erwartungen weiterer Zinssenkungen wirkten zusätzlich unterstützend auf die Märkte für Aktien.

Robo-Advisory-Markt wächst nur langsam

Mit Blick auf den Robo-Advisory-Markt ist jedoch klar erkennbar, dass die Performance vieler Strategien im Vergleich zum Vorjahr deutlich zurückgegangen ist. Zwar weisen die meisten Robo-Advisor weiterhin eine positive Performance auf, diese fällt jedoch spürbar schwächer aus als im Jahr 2023.

In Bezug auf ihre Profitabilität ist für die Robo-Advisor auch die Höhe der verwalteten Vermögen (Assets under Management, AUM) ein wichtiger Kennwert. Hier ist allerdings kein klarer Aufwärtstrend zu erkennen. Wie bereits in der letzten Ausgabe der Studie bleibt der deutsche Robo-Advisory-Markt weiterhin langsam wachsend und kann nicht vom steigenden Interesse der Privatanleger:innen an den Kapitalmärkten profitieren.

Symptomatisch dafür ist zum Beispiel, dass Scalable Capital, einer der größten Robo-Advisor im deutschsprachigen Raum, sich verstärkt auf das auf das Neobroker-Geschäft konzentriert, das offenbar attraktiver erscheint. Der Aufstieg von Trade Republic in den vergangenen Jahren scheint dieser Annahme Recht zu geben.

Kaum Marktaustritte, dafür strategische Neuausrichtungen

Nach einigen Insolvenzen kleinerer Robo-Advisor in den letzten Jahren gelten die weiterhin bestehenden, am Markt aktiven Player als etablierte Anbieter und zeigen aktuell keine Hinweise auf kurzfristige finanzielle Schwierigkeiten. Trotz teils defizitärer Betriebsführung kam es bisher zu keinen weiteren Marktaustritten oder Insolvenzen. Viele Anbieter haben jedoch ihre nicht essenziellen Ausgaben spürbar reduziert, insbesondere im Bereich Marketing wurden Budgets gekürzt. Größere Kampagnen blieben aus, und die Werbeaktivitäten wurden insgesamt zurückgefahren.

Gleichzeitig nutzten viele Robo-Advisor das Jahr, um sich strategisch neu auszurichten und breiter aufzustellen. Durch gezieltere Positionierung versuchen sie, ihre Marktstellung zu behaupten und sich gegenüber der Konkurrenz abzugrenzen. Mehr dazu erfahren Sie im nächsten Kapitel zum diesjährigen Fokusthema.

3 Strategische Differenzierung im Robo-Advisory

Die deutsche Robo-Advisory-Landschaft weist eine bemerkenswerte Vielfalt an Geschäftsmodellen auf, die sich im Wesentlichen anhand ihrer Vertriebsnische, der festgelegten Mindestanlagesumme und der jeweils adressierten Zielgruppe differenzieren lassen. Im Rahmen dieser Vergleichsstudie wurden 21 Robo-Advisor untersucht, die, abgesehen von einigen spezialisierten Ausnahmefällen, in **drei Hauptkategorien** unterteilt werden können.

Kategorie 1: Vertriebsorientierter Ansatz

Die erste Kategorie umfasst „vertriebsorientierte“ Lösungen, die häufig als zusätzliches digitales Angebot eines Banken- oder Sparkassen-Ökosystemen positioniert sind.

Hierzu zählen:

Bevestor (Sparkassen), Robin (Deutsche Bank), Cominvest (Comdirect/ Commerzbank), Fidelity Wealth Expert (FIL-Fondsbank), Smavesto (Bremer Sparkasse) und VisualVest (Union-Investment-Gruppe).

Kennzeichnend für diese Gruppe ist die Nutzung der Finanzinstrumente insbesondere Fonds des Mutterinstitutes im Rahmen der Anlagestrategie. Diese Robo-Advisor dienen somit der strategischen Erweiterung des Produktvertriebs bzw. des Produktportfolios. Exemplarisch zeigt sich dies am Robo-Advisor der Union-Investment-Gruppe, VisualVest, den zahlreiche Genossenschaftsbanken als White-Label-Lösung einsetzen, um ihren Kund:innen ein digitales Angebot zur Verfügung zu stellen.

Kategorie 2: Allrounder-Ansatz

Die zweitgrößte Gruppe bilden die „Allrounder“, die sich durch moderate Einstiegshürden (Mindestanlage bis 500 €), standardisierte Diversifikationsansätze und eigens konzipierte Schnittstellen (meist Mobile-First) auszeichnen.

Hierzu zählen zum Beispiel:

Evergreen, Gerd Kommer Capital, Ginmon, Growney, Scalable Capital und Whitebox.

Diese Anbieter sprechen vornehmlich digital affine Privatanleger:innen an, die an professionellem Asset-Management in Kombination mit transparenten Kostenstrukturen interessiert sind. Sie agieren dabei oftmals unabhängig von Banken und ihre Aufgabe besteht in der automatisierten digitalen Beratung und Portfolioallokation. Eigene Finanzprodukte vertreiben sie nur in Ausnahmefällen wie bspw. Evergreen mit eigens verwalteten nachhaltigen Fonds.

Kategorie 3: Wealth-Ansatz

Die dritte Gruppe adressiert vermögende Kund:innen mit höheren Mindestanlagesummen (Mindestanlage ab 10.000 €) und umfassender Beratung durch etablierte Asset-Manager.

Hierzu zählen zum Beispiel:

Estably, Solidvest (DJE Kapital) und Zeedin (Hauck & Aufhäuser Lampe).

Diese Dienstleister bieten in der Regel aktiv gemanagte Strategien und persönliche Betreuung und stehen somit eher in Konkurrenz zum Private Banking- bzw. zum Wealth Management Sektor traditioneller Privatbanken. Auch hier übernehmen die digitalen Robo-Advisor oftmals eine unterstützende Funktion im Vertrieb und sollen die adressierbare Zielgruppe erweitern.

Sonstige spezifische Ansätze

Anbieter: Liquid verlangt eine Mindestanlage von 100.000 € und investiert überwiegend in geschlossene Fonds- und Private-Equity-Strukturen. Oskar positioniert sich grundsätzlich für eine breite Privatkundschaft, hebt sich aber insbesondere durch seinen Kindersparplan (ab 25 €) als niedrigschwellige Einstiegslösung für Familien ab. Vividam offeriert ausschließlich vier strenger definierte Nachhaltigkeitsstrategien und hebt sich damit von den Allrounder-Nachhaltigkeitsansätzen anderer Anbieter ab.

In Ergänzung dazu offerieren zahlreiche Direktanbieter ihre technischen Lösungen auch als Software-as-a-Service-Angebot (SaaS) für Business-Partner. So vertreiben Evergreen und Investify ihre voll lizenzierte und integrierbare API, während Whitebox und Growney jeweils White-Label-Integrationen ermöglichen. Diese B2B2C-Strategien schaffen ein zweites Standbein zum Endkundengeschäft und erlauben Skaleneffekte sowie zusätzliche Erlösströme.

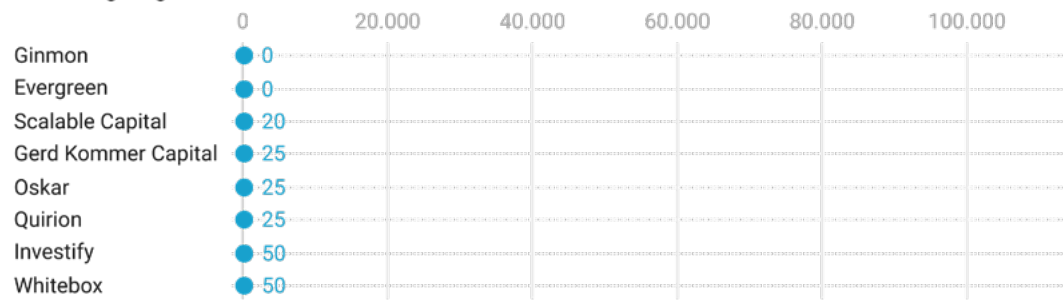
Fazit

Insgesamt lässt sich festhalten, dass die deutschen Robo-Advisor primär über Vertriebsnische, Mindestanlage und Zielgruppenausrichtung differenziert werden können. Vertriebsorientierte Anbieter kooperieren eng mit Banken und Sparkassen, Allrounder sprechen digital affine Privatanleger an und Wealth-Spezialisten fokussieren Hochvermögende. Angesichts des hohen Wettbewerbsdrucks entscheidet weiterhin die klare Positionierung in puncto Kosten, Technologie und Service über den nachhaltigen Markterfolg.

Dabei ist der Trend zum Aufbau eines weiteren Standbeines, vor allem über den Verkauf der technischen Infrastruktur aber auch über die Neuausrichtung hin zum Neobroker (Scalable Capital) zu beobachten. Diese Entwicklung gründet sich aller Vermutung nach im weiterhin ausbleibenden Anstieg der verwalteten Vermögen und Kundenzahlen, und somit dem Verfehlen von Profitabilitätszielen.

Mindestanlagebeträge

keine bis gering



mittel



hoch



Grafik: Evergreen GmbH • Quelle: Studie Asset Management im Robo-Advisory 2025, Geldanlage-digital.de • Erstellt mit Datawrapper

Abbildung 1: Mindestanlagebeträge der Robo Advisor

4 Robo-Advisory im Vergleich

4.1 Asset-Management-Methoden

Im Vordergrund des Robo-Advisory-Konzepts stehen ein digitaler Auftritt und eine möglichst intuitive Bedienbarkeit. Im Hintergrund bildet jedoch, wie bei klassischen Geschäftsmodellen des Sektors auch, die Vermögensverwaltung das zentrale Element. Neben Unterschieden in Bezug auf Kosten, Serviceumfang etc. ist ein wesentliches Differenzierungsmerkmal und Performance-Kriterium für Anleger:innen die Frage: Wie funktioniert das zugrunde liegende Asset-Management?

Eine Möglichkeit, sich dieser Frage zu nähern, besteht darin, äußerlich klar definierte Performance-Kennzahlen wie Rendite und Risiko zu bewerten. Diese sind jedoch, zumindest teilweise, das zufällige Ergebnis, das bei der Umsetzung der jeweiligen Asset-Management-Methoden entsteht. Sie sind immer vom jeweiligen Zeitpunkt und Zeitraum abhängig. Das bedeutet: Der Performance-Sieger des Vorjahres kann durchaus der Verlierer des aktuellen Jahres sein. Hier gilt wie immer: Historische Renditen sind kein verlässlicher Indikator für die zukünftige Wertentwicklung.

Bevor wir uns also dem Thema Rendite und Risiko (im Kapitel 4.3) widmen, werden wir den Blick zunächst auf die verschiedenen Asset-Management-Methoden richten – einschließlich der wesentlichen Begriffsdefinitionen.

Faktorallokation

Die Faktorallokation gibt an, wie innerhalb der verwendeten Asset-Management-Methoden mit gängigen Risikofaktoren wie Ländern, Sektoren, Währungen oder Style umgegangen wird. Zu unterscheiden sind in diesem Bereich die Optionen: Passiv, Passiv Enhanced und Aktiv.

Passiv

Bei einer passiven Faktorallokation soll möglichst der gesamte Markt in einem Portfolio abgebildet werden. Es wird folglich auf die Auswahl von einzelnen Wertpapieren verzichtet, stattdessen wird das Vermögen in allen Bereichen des globalen Finanzmarktes angelegt. Diese Diversifikation, also die breite Streuung des Vermögens auf eine Vielzahl von Finanzprodukten, deren Entwicklungen nicht oder nur geringfügig voneinander abhängig sind, kann Risiken reduzieren und Kapitalverluste vermeiden.

Passiv Enhanced

Die Passiv-Enhanced-Anlagestrategie greift Elemente der reinen passiven Strategie auf, also eine möglichst weitgehende Streuung der Investitionen über den gesamten Markt, ergänzt diese jedoch um zusätzliche Aspekte, die sich auf die Auswahl bestimmter Risikofaktoren oder Einzeltitel beziehen.

Aktiv

Wenn ein Vermögensverwalter sich für eine aktive Faktorallokation entscheidet, bedeutet dies ein Über- oder Untergewichten einzelner ausgewählter Risikofaktoren. Durch diese gezielte Auswahl von Faktoren oder Einzeltiteln wird angestrebt, ein Alpha zu generieren. Das bedeutet, der Vermögensverwalter versucht, ein Portfolio zu erstellen, das im Durchschnitt besser als der Markt performt und eine über dem Marktdurchschnitt liegende Rendite erzielt. Die Auswahl der Risikofaktoren oder Einzeltitel erfolgt dabei häufig unter Einbeziehung potenzieller Marktentwicklungen sowie der damit verbundenen Gewinnerwartungen einzelner Unternehmen und Branchen.

Asset-Allokation

Die Asset-Allokation, oftmals auch als Vermögensallokation bezeichnet, beschreibt die Verteilung (Allokation) des investierten Vermögens auf unterschiedliche Anlageklassen. Zu diesen Anlageklassen gehören häufig Aktien, Anleihen oder Rohstoffe. Die zugrundeliegende Annahme ist hierbei, dass verschiedene Assetklassen für eine bessere Diversifizierung sorgen.

Statisch

Wenn eine statische Asset-Allokation gewählt wird, wird eine klar definierte Verteilung auf die einzelnen Anlageklassen festgelegt und konsequent beibehalten. Die genaue Verteilung hängt von der Zielsetzung der Anleger:innen, dem Anlagehorizont sowie den individuellen Risikopräferenzen ab.

Statisch Enhanced

Bei der Nutzung der Static-Enhanced-Asset-Allokation gibt es grundsätzlich eine festgelegte Verteilung über die Anlageklassen, die jedoch unter bestimmten, vorab definierten Umständen angepasst werden kann.

Dynamisch

Eine dynamische Asset Allokation verzichtet auf eine festgelegte Quote und verändert stattdessen die Gewichtung der Anlageklassen je nach Marktsituation. Der Anteil an beispielsweise Aktien und Anleihen wird situativ dahingehend verändert, wie es für das gegebene Risikoniveau angemessen ist.

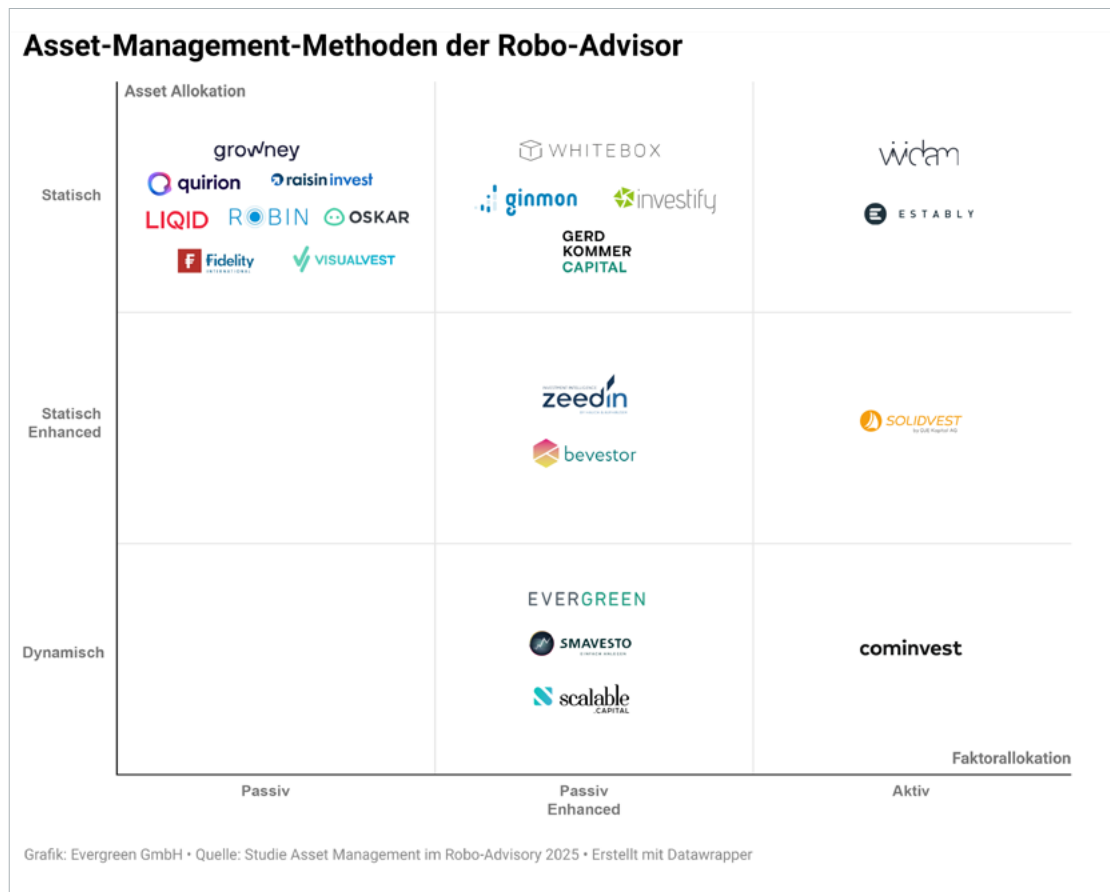


Abbildung 2: Asset-Management-Methoden der Robo-Advisor

Fazit

Auffällig ist, dass sich beim Vergleich der gewählten Asset-Management-Methoden viele Robo-Advisor ähneln: eher statisch als dynamisch, eher passiv als aktiv. Es gibt jedoch vereinzelte Robo-Advisor, die von rein passiven Methodiken abweichen und mit einem professionellen Asset-Management verbunden sind. Aufgrund der dafür notwendigen Expertise und des erhöhten Aufwands stellen diese Ansätze jedoch eine Ausnahme dar.

Ein zunehmender Trend ist die individuelle Erweiterbarkeit der Investitionsmöglichkeiten (Enhanced-Strategien). Zu diesem Zweck stellt der Robo-Advisor meist ein passives und statisches Grundportfolio zusammen, das gezielt durch einzelne Risikofaktoren erweitert werden kann. Die Entscheidung, welche Risikofaktoren dabei höher gewichtet werden, wird zumeist den Anlegenden überlassen. Somit ist der Robo-Advisor in der Lage, Kund:innen ohne individuelle Gestaltungswünsche ein passives Standardportfolio zu bieten, während Kund:innen mit eigenen Präferenzen ihr Portfolio entsprechend anpassen können. Für den Robo-Advisor ergibt sich dabei der positive Effekt, dass das Risiko einer nachteiligen Faktorallokation, natürlich stark situations- und zeitraumabhängig, auf die Kund:innen übertragen wird. Nur eine kleine Auswahl der Robo-Advisor, beispielsweise Cominvest, Evergreen, Scalable Capital, Smavesto oder Solidvest bieten vollständig eigene Asset-Management-Methoden mit allen einhergehenden Chancen und Risiken an.



Kommentar Iven Kurz, CEO und Gründer von Evergreen

Grundsätzlich ist der Trend hin zu mehr Individualisierung für viele Anleger:innen positiv zu bewerten, da sich die individuellen Wünsche und Ansprüche an eine Geldanlage stark unterscheiden können. Durch die Nutzung eines Robo-Advisors bleibt dabei jedoch stets die Grundlage der Risikodiversifikation erhalten, was ebenfalls von Vorteil ist. Trotz dieses Trends sollten Robo-Advisor ihren Auftrag als Vermögensverwalter nicht vernachlässigen. Denn auch digitale Vermögensverwalter sollten ihren Kund:innen konkrete Empfehlungen geben und sie im gleichen Maße vor potenziell nachteiligen Anlageentscheidungen angemessen warnen. Aus diesem Trend ergibt sich auch eine geschäftspolitische Problematik: Mit der zunehmenden Individualisierung nähern sich Robo-Advisor immer stärker dem Geschäftsmodell von Brokern und Neobrokern an. Dieser Trend, der bereits seit etwa zwei Jahren zu beobachten ist, lässt sich vor allem durch die einfache Replizierbarkeit der von Robo-Advisoren angewendeten Asset-Management-Methoden erklären. Aus rein fachlicher Perspektive wäre es für die meisten Neobroker relativ unkompliziert, ein diversifiziertes ETF-Portfolio zu empfehlen, das individuell erweiterbar ist. Sollten sich Neobroker zu diesem Schritt entscheiden, könnten sie dabei einen deutlichen Kostenvorteil gegenüber Robo-Advisoren realisieren. Bisher sind es vor allem fehlende regulatorische Lizenzen, die Neobroker davon abhalten, ihr Geschäft in diese Richtung zu erweitern. Im US-amerikanischen Markt zeigen bereits einige Anbieter, wie eine Umsetzung dieses Schrittes konkret aussehen könnte.

EVERGREEN

4.2 Kosten- und Preismodelle

Kosten sollten immer als wesentlicher Faktor bei Anlageentscheidungen mit berücksichtigt werden, da sie die Nettoerträge signifikant beeinflussen können. Im Bereich der digitalen Vermögensverwaltung geht es zum einen um die Kosten, die an den Robo-Advisor direkt gezahlt werden müssen, zum anderen aber auch um die Kosten, die durch das Anlageprodukt selbst entstehen (Stichwort TER). Im Folgenden sind die relevanten Kostenaspekte noch einmal genauer erläutert.

Servicegebühr

Oftmals umfasst die Servicegebühr der Robo-Advisor die Kosten der Vermögensverwaltung, das notwendige Reporting sowie den Kundenservice. Zudem können auch Depotführungsgebühren, Kontoführungsgebühren oder Wertpapiertransaktionskosten bei der Partnerbank enthalten sein.

Depotgebühr

Die meisten digitalen Vermögensverwalter verfügen über keine eigene Banklizenz und sind daher darauf angewiesen, auf klassische Banken als Depotanbieter zurückzugreifen.

Für Anleger:innen bedeutet dies eine zusätzliche Sicherheitsebene, da ihr Geld nicht direkt beim Vermögensverwalter, sondern bei einem externen, etablierten Finanzinstitut verwahrt wird. Die dafür anfallenden Gebühren für die Konto- und Depotführung werden dabei oftmals nicht gesondert ausgewiesen, sondern in die Servicegebühr integriert.

Fondskosten/TER

Die TER (Total Expense Ratio) gibt die Gesamtkostenquote an. Sie bündelt alle Kosten, die jährlich auf Fondsebene anfallen. Dies beinhaltet Verwaltungsgebühren, Managementgebühren, Werbe- und Vertriebsausgaben sowie Depotbankkosten. Grundsätzlich ist die TER ein guter Indikator, um die Gebühren verschiedener Fonds miteinander zu vergleichen, wobei beachtet werden sollte, dass die TER abhängig von den Produkten im Portfolio ist.

Transaktionskosten auf Fondsebene

Auf Fondsebene fallen Transaktionskosten an, wenn innerhalb eines Fonds Einzeltitel ge- oder verkauft werden. Vergleichbare Kosten entstehen auch bei eigenständigem Investieren und sind unabhängig vom Robo-Advisor. Sie sind von der Gebührenstruktur der Fondsverwahrstelle (Depotbank) festgelegt. Dies macht Transaktionskosten für Kund:innen auf Depot- sowie Fondsebene mitunter intransparent.

Spread

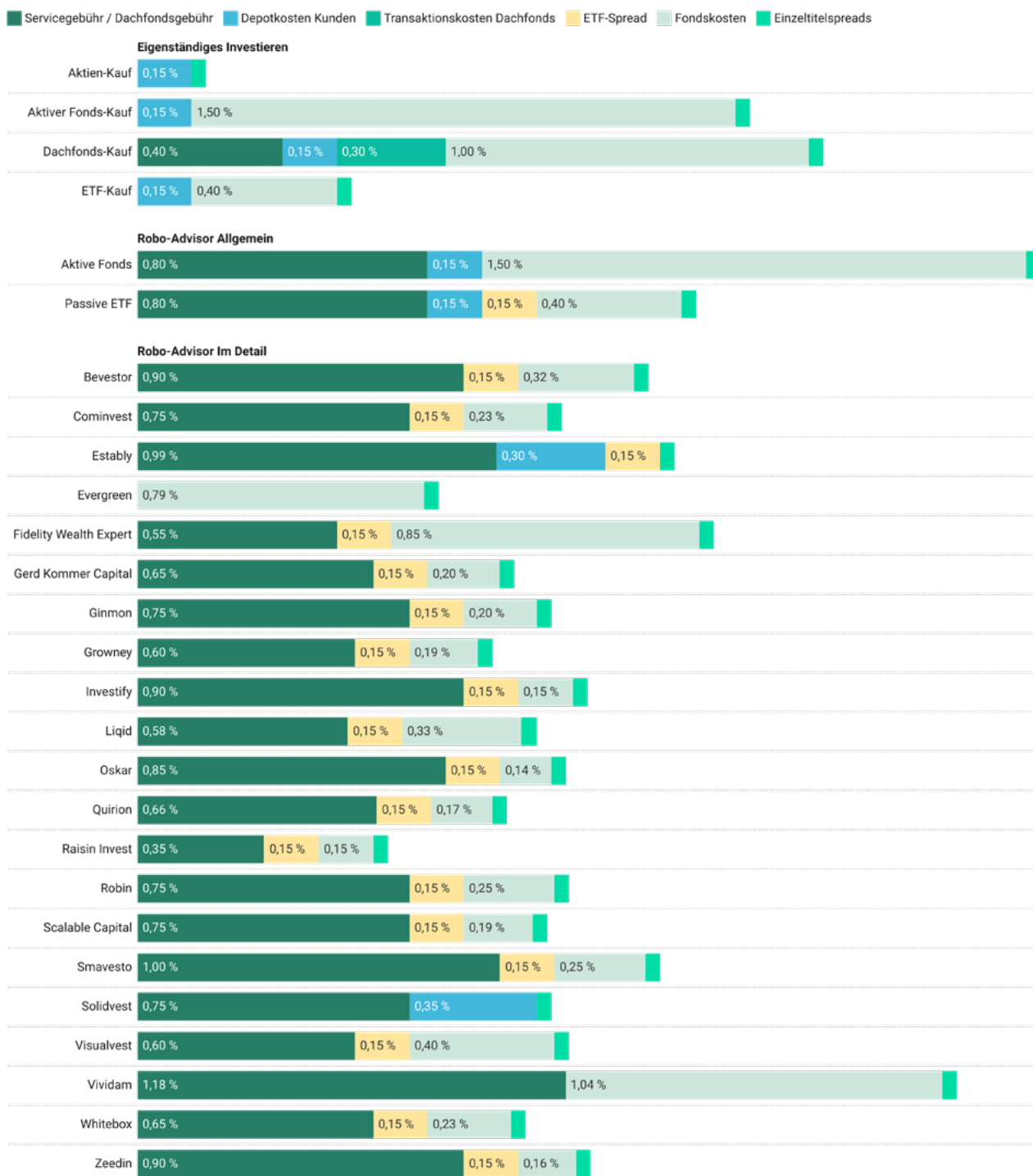
Der Handel mit Wertpapieren an der Börse verursacht zusätzliche Kosten, die durch sogenannte Spreads entstehen – also die Differenz zwischen Kauf- und Verkaufspreisen. Grundsätzlich lässt sich feststellen, dass der Spread umso geringer ist, je liquider ein Wertpapier ist, das heißt, je häufiger es gehandelt wird. Bei hochliquiden ETFs ist mit einem Spread von etwa 7 Basispunkten (d. h. 0,07 Prozent) zu rechnen, während dieser bei illiquiden Nischen-ETFs auf bis zu 200 Basispunkte (d. h. 2,00 Prozent) steigen kann. Bei liquiden Aktien liegt der Spread bei etwa 2 Basispunkten (d. h. 0,02 Prozent) und kann auf bis zu 20 Basispunkte (d. h. 0,20 Prozent) anwachsen. Diese Gebühren sind – egal wo und wie die Geldanlage stattfindet – in der Regel für Endkund:innen schwer nachvollziehbar.

Einige Anbieter erhalten zudem einen Teil des Spreads vom ausführenden Händler zurück, als sogenannte „Payment for Orderflow“. Die BaFin hat diese Rückvergütungsverträge in der Vergangenheit bereits mehrfach kritisch bewertet und das Verfahren wird ab 2026 von der EU verboten. Denn solche Vereinbarungen bergen einen inhärenten Interessenkonflikt: Der Anbieter hat ein Interesse an möglichst hohen Rückvergütungen, während die Anlegenden bestrebt sind, möglichst geringe Spreads zu zahlen. Hinzu kommt, dass oft nur mit einem einzigen Händler bzw. Broker zusammengearbeitet wird, der somit theoretisch die Kurse weitgehend selbst festlegen kann. Marktstudien zeigen jedoch, dass dies nur selten zu signifikanten Nachteilen für Anleger:innen führt. Dennoch bleibt das Problem der Intransparenz bestehen, da diese Gebühren nur selten separat ausgewiesen werden.

Übersicht Kosten bei der Geldanlage

Einzelne Kostenkomponenten bei verschiedenen Anlagemöglichkeiten.

Kosten, wenn nicht genau angegeben, werden mit dem Durchschnitt einer angemessenen Spannweite approximiert und beziehen sich auf die AuM.



Grafik: Evergreen GmbH • Quelle: Studie Asset Management im Robo-Advisory 2025 - alle Angaben ohne Gewähr • Erstellt mit Datawrapper

Abbildung 3: Übersicht Kosten bei der Geldanlage

Da die Preislandschaft sehr differenziert ausgestaltet ist, hier noch ein paar ergänzende Hinweise. Bei einigen Anbietern ist die Servicegebühr nach Anlagevolumen gestaffelt. Zudem kann es Staffeln nach Anlagestrategie oder Risikoklasse geben. Auch Gewinnbeteiligungen, Sparplankosten und Einmalanlagekosten können hinzukommen. Mitunter werden bestimmte Kosten erst nach der Ausgabe von Strategieempfehlungen einsehbar. Alle hier recherchierten Angaben erfolgen ohne Gewähr.

Übersicht Schematische Kosten bei der Geldanlage								
Gruppe	Robo-Advisor	Servicegebühr / Dachfondsgebühr	Depotkosten Kunden	Transaktionskosten Dachfonds	ETF-Spread	Fondskosten	Transaktionskosten Fonds	Einzeltitelspreads
Eigenständiges Investieren	Aktien-Kauf	/	0.10 % - 0.20 %	/	/	/	/	0.02 % - 0.10 %
	Aktiver Fonds-Kauf	/	0.10 % - 0.20 %	/	/	1.00 % - 2.00 %	0.10 % - 0.50 %	0.02 % - 0.10 %
	Dachfonds-Kauf	0.20 % - 0.80 %	0.10 % - 0.20 %	0.10 % - 0.50 %	/	0.20 % - 2.00 %	0.10 % - 0.50 %	0.02 % - 0.10 %
	ETF-Kauf	/	0.10 % - 0.20 %	/	0.10 % - 2.00 %	0.20 % - 0.80 %	0.10 % - 0.50 %	0.02 % - 0.10 %
Robo-Advisor Allgemein	Aktive Fonds	0.50 % - 1.00 %	0.10 % - 0.20 %	/	/	1.00 % - 2.00 %	0.10 % - 0.50 %	0.02 % - 0.10 %
	Passive ETF	0.50 % - 1.00 %	0.10 % - 0.20 %	/	0.10 % - 2.00 %	0.20 % - 0.80 %	0.10 % - 0.50 %	0.02 % - 0.10 %
Robo-Advisor Im Detail	Bevestor	0.80 % - 1.00 %	inkludiert	/	0.10 % - 2.00 %	0.21 % - 0.31 %	0.10 % - 0.50 %	0.02 % - 0.10 %
	Cominvest	0.75 %	inkludiert	/	0.10 % - 2.00 %	0.23 %	0.10 % - 0.50 %	0.02 % - 0.10 %
	Estably	0.79 % - 1.19 %	0.30 %	/	0.10 % - 2.00 %	0.50 % - 0.80 %	0.10 % - 0.50 %	0.02 % - 0.10 %
	Evergreen	/	inkludiert	/	/	0.79 %	0.10 % - 0.50 %	0.02 % - 0.10 %
	Fidelity Wealth Expert	0.55 %	inkludiert	/	0.10 % - 2.00 %	0.88 %	0.10 % - 0.50 %	0.02 % - 0.10 %
	Gerd Kommer Capital	0.60 % - 0.70 %	inkludiert	/	0.10 % - 2.00 %	0.18 %	0.10 % - 0.50 %	0.02 % - 0.10 %
	Ginmon	0.75 %	inkludiert	/	0.10 % - 2.00 %	0.13 % - 0.22 %	0.10 % - 0.50 %	0.02 % - 0.10 %
	Growney	0.60 %	inkludiert	/	0.10 % - 2.00 %	0.06 % - 0.22 %	0.10 % - 0.50 %	0.02 % - 0.10 %
	Investify	0.80 % - 1.00 %	inkludiert	/	0.10 % - 2.00 %	0.15 %	0.10 % - 0.50 %	0.02 % - 0.10 %
	Liquid	0.25 % - 0.90 %	inkludiert	/	0.10 % - 2.00 %	0.1 % - 0.4 %	0.10 % - 0.50 %	0.02 % - 0.10 %
	Oskar	0.70 % - 1.00 %	inkludiert	/	0.10 % - 2.00 %	0.13 % - 0.56 %	0.10 % - 0.50 %	0.02 % - 0.10 %
	Quirion	0.48 % - 0.84 %	inkludiert	/	0.10 % - 2.00 %	0.17 %	0.10 % - 0.50 %	0.02 % - 0.10 %
	Raisin Invest	0.25 % - 0.45 %	inkludiert	/	0.10 % - 2.00 %	0.11 % - 0.15 %	0.10 % - 0.50 %	0.02 % - 0.10 %
	Robin	0.75 %	inkludiert	/	0.10 % - 2.00 %	0.15 %	0.10 % - 0.50 %	0.02 % - 0.10 %
	Scalable Capital	0.75 %	inkludiert	/	0.10 % - 2.00 %	0.12 %	0.10 % - 0.50 %	0.02 % - 0.10 %
	Smavesto	1.00 %	inkludiert	/	0.10 % - 2.00 %	0.25 % - 1.30 %	0.10 % - 0.50 %	0.02 % - 0.10 %
	Solidvest	0.60 % - 0.85 %	0.20 % - 0.50 %	/	/	/	0.10 % - 0.50 %	0.02 % - 0.10 %
	Visualvest	0.60 %	inkludiert	/	0.10 % - 2.00 %	0.17 % - 0.24 %	0.10 % - 0.50 %	0.02 % - 0.10 %
	Vividam	1.18 %	inkludiert	/	0.10 % - 2.00 %	1.49 % - 1.76 %	0.10 % - 0.50 %	0.02 % - 0.10 %
	Whitebox	0.35 % - 0.95 %	inkludiert	/	0.10 % - 2.00 %	0.10 % - 0.24 %	0.10 % - 0.50 %	0.02 % - 0.10 %
	Zeedin	0.60 % - 1.20 %	inkludiert	/	0.10 % - 2.00 %	0.05 % - 0.26 %	0.10 % - 0.50 %	0.02 % - 0.10 %

Tabellle: Evergreen GmbH • Quelle: Studie Asset Management im Robo-Advisory 2025 • alle Angaben ohne Gewähr • Erstellt mit Datawrapper

Abbildung 4: Übersicht Schematische Kosten bei der Geldanlage

Da die Preislandschaft sehr differenziert ausgestaltet ist, hier noch ein paar ergänzende Hinweise. Bei einigen Anbietern ist die Servicegebühr nach Anlagevolumen gestaffelt. Zudem kann es Staffellungen nach Anlagestrategie oder Risikoklasse geben. Auch Gewinnbeteiligungen, Sparplankosten und Einmalanlagekosten können hinzukommen. Mitunter werden bestimmte Kosten erst nach der Ausgabe von Strategieempfehlungen einsehbar. Alle hier recherchierten Angaben erfolgen ohne Gewähr.

Fazit

Der Vergleich der Kosten zeigt klar, dass die Höhe der Servicegebühr bei einem Großteil der untersuchten Robo-Advisor alle anderen Kosten deutlich übertrifft. Dies ist angesichts des Geschäftsmodells der Robo-Advisor, das hauptsächlich auf der Bereitstellung von Fremdprodukten basiert, insofern interessant, da diese Fremdprodukte (in der Regel ETFs) von Kund:innen auch selbstständig erworben werden können. Weil die meisten Robo-Advisor auf eine konstante Asset-Allokation setzen, die unabhängig von aktuellen Marktbewegungen regelmäßig auf das zu Beginn festgelegte Niveau angepasst wird, fallen hierfür eigentlich eher geringe Kosten an.

Den Robo-Advisor entstehen natürlich Kosten für die Programmierung und Wartung der App sowie für die Bereitstellung eines eigenen Kundenservices. Somit ist eine Gebühr für die Vermögensverwaltung und die Bereitstellung des Interfaces grundsätzlich als gerechtfertigt zu betrachten. Die Höhe dieser Servicegebühr ist allerdings oft deutlich höher als die Kosten des zugrunde liegenden, oftmals eher wartungsarmen Produkts und daher eher kritisch zu bewerten.

4.3 Rendite-Risiko-Vergleich

Der folgende Rendite-Risiko-Vergleich wurden auf Basis exklusiver Daten des Echtgeldtestes von geldanlage-digital.de erstellt. Diese beinhalten wöchentliche Renditen für ausgewählte Robo-Advisor und Strategien. Dabei wurde jeweils eine moderat risikoaverse Strategie ausgewählt und ihr Maximum Drawdown sowie die Volatilität als Risikokennzahlen betrachtet. Die Daten umfassen, wo vorhanden, die Jahre 2021 bis einschließlich 2024.



Kommentar Emely Wolf, Portfolio-Managerin Evergreen

Der Gesetzgeber schreibt für regulierte Finanzprodukte vor, dass verschiedene Performancezeiträume sowie tägliche Zeitreihen frei verfügbar sein müssen, und das aus gutem Grund. Nur auf Basis transparenter Angaben zur Performance in unterschiedlichen Zeiträumen können Anleger:innen nachvollziehen, wie sich Performanceunterschiede begründen lassen: Handelt es sich beispielsweise um eine temporäre Outperformance oder Underperformance aufgrund spezifischer Ereignisse, oder ist dies Teil eines generellen Trends? Nur so lässt sich erkennen, ob eine Anlage nach einer Phase schlechter Performance in einem späteren Zeitraum besser abschneidet. Auch wichtige Muster, wie etwa eine Anlage auf einen allgemeinen Marktcrash reagiert oder ob sie möglicherweise antizyklisch agiert, lassen sich aus den Performancedaten ableiten. Diese Informationen lassen sich nur durch transparente, tägliche Zeitreihen zuverlässig gewinnen. Andernfalls können Anbieter durch eine gezielte Auswahl bestimmter Zeiträume Schwächen der jeweiligen Anlage bewusst verschleiern.

Daher ist die Bereitstellung täglicher Performancekennzahlen sowohl auf den Webseiten der Anbieter als auch auf unabhängigen Finanzplattformen unerlässlich für einen fairen Umgang mit Anleger:innen. Die gezielte Erschwerung des Zugangs zu diesen Informationen und eine bewusst intransparente Darstellung waren in der Vergangenheit gängige Praxis in der Asset-Management-Branche. Der Gesetzgeber hat dieser Praxis jedoch durch verstärkte Offenlegungspflichten klare Grenzen gesetzt, für Robo-Advisor gilt dies bislang leider noch nicht. Deshalb soll dieser Performancevergleich Anleger:innen die Möglichkeit geben, sich umfassend und unabhängig zu informieren.

EVERGREEN

Maximum Drawdown

Der Maximum Drawdown bezeichnet den größten kumulierten Verlust innerhalb eines Zeitraums, gemessen als Differenz zwischen einem Höchststand und dem darauffolgenden Tiefpunkt der kumulierten Rendite. Die Berechnung erfolgt auf Basis der wöchentlichen Gesamtrendite.

Volatilität

Die Volatilität ist ein Maß für das Risiko einer Anlage und entspricht der Standardabweichung, also der Streuung der Renditen um ihren Mittelwert. Sie misst, wie stark die Renditen typischerweise vom Durchschnitt abweichen.

Vorgehensweise

Um das Rendite-Risiko-Verhältnis der Robo-Advisor-Strategien einschätzen zu können, werden vier Vergleichswerte genutzt. Dies sind folgende:

- Vanguard Global Stock Index Fund (IE00B03HD191)
- Vanguard Global Stock Index Fund EUR Hedged (IE00B03HD316)
- Vanguard Global Bond Index Fund (IE00B18GC888)
- BNP Paribas Funds Euro Money Market (LU0102012688)

Die gewählten Fonds werden repräsentativ behandelt, es kann jedoch auch andere Fonds mit abweichenden Rendite-Risiko-Verhältnissen geben. Die eingezeichneten Geraden zeigen alle potenziell erzielbaren Rendite-Risiko-Verhältnisse, die mit einer einfachen Kombination der Fonds erreicht werden können.



Unter dem folgenden Link kann eine Webversion der Rendite-Risiko-Profile aufgerufen werden, welche durch Tooltips einen tieferen Einblick in die Grafiken ermöglicht und zusätzliche Informationen freischaltet.
<https://links.evergreen.de/renderite-risiko-profil-studie25>

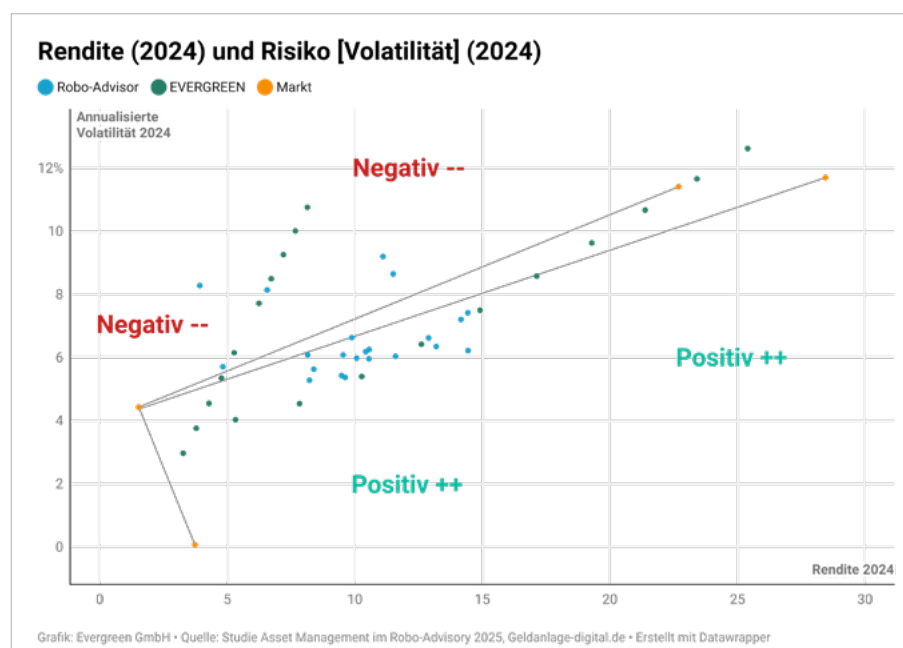


Abbildung 5: Rendite-Risiko-Profil 2024

Analyse & Einordnung

Wird ausschließlich das vergangene Jahr 2024 betrachtet, können viele Robo-Advisor mit einer positiven Performance überzeugen. Da es sich insgesamt um ein überwiegend sehr gutes Börsenjahr handelte, ist die Aussagekraft des Maximum Drawdowns als Risikokennzahl eingeschränkt, er ist daher für diese Betrachtung kein relevanter Maßstab und wird entsprechend nicht dargestellt. Auch die Aussagekraft der Volatilität ist aufgrund des kurzen Zeitraums begrenzt. Dennoch lassen sich aus ihrer Analyse interessante Erkenntnisse gewinnen.

Die GREENImpact-Strategien von Evergreen zeigen eine starke Performance, die sich im Rahmen des Risiko-Rendite-Profiles eines gemischten Anleihen- und Aktienportfolios bewegt. Sie schaffen es jedoch nicht, den Developed World EUR ETF zu übertreffen. Abgesehen davon hatten die untersuchten Robo-Advisor Schwierigkeiten, Renditen oberhalb von 15 % zu erzielen, was allerdings auch mit der Auswahl eher moderat risikoaverser Strategien zusammenhängt.

Der Großteil der Strategien weist ein Risiko-Rendite-Profil auf, das einem 30/70- oder 40/60-Portfolio (Aktien/Anleihen) ähnelt. Wie bereits die letztjährige Studie gezeigt hat, handelt es sich bei den gewählten Strategien jedoch häufig um 50/50- oder sogar 60/40-Allokationen. Das bedeutet: Diese Strategien erzielten trotz eines im Verhältnis höheren Risikoprofils – auch wenn dies in der Volatilität des Jahres 2024 nicht direkt sichtbar ist – insgesamt eine geringe Rendite.

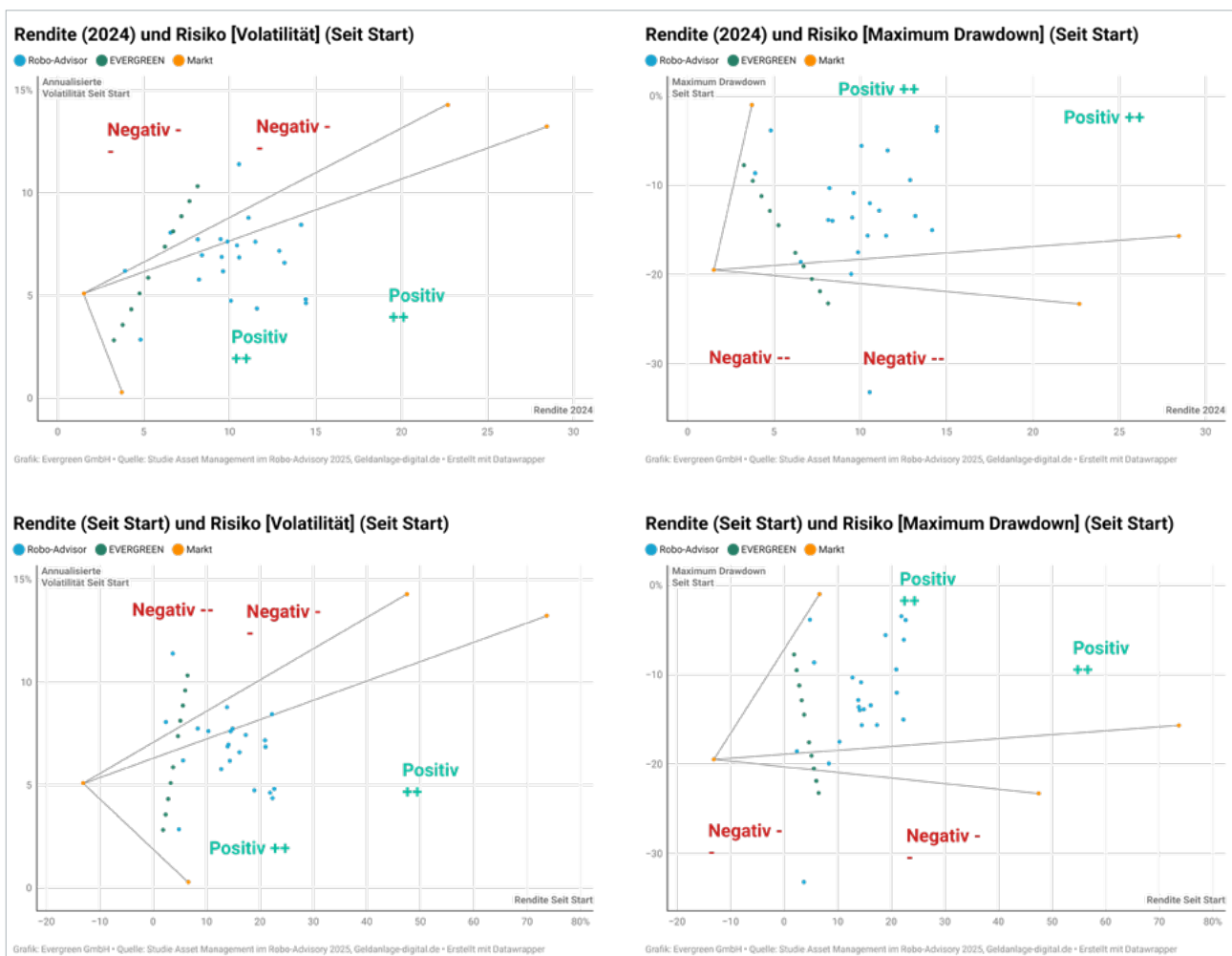


Abbildung 6: Rendite-Risiko-Profil seit 2021

Bei Betrachtung der Rendite im Jahr 2024 im Verhältnis zur Volatilität seit Beginn der Strategien ergibt sich ein ähnliches Bild wie beim Rendite-Risiko-Profil für das Jahr 2024. Allerdings ist erkennbar, dass signifikant mehr Robo-Advisor die Vergleichsfonds übertroffen haben, insbesondere dadurch, dass sie eine vergleichbare Performance bei deutlich niedrigerer Volatilität erzielten. Die Volatilität der einzelnen Anbieter unterscheidet sich dabei je nach Strategie und erzielter Performance jedoch erheblich.

Vergleicht man die Rendite 2024 mit dem maximalen Drawdown seit dem Start der jeweiligen Strategien, zeigt sich ein differenziertes Bild: Einige Strategien – ein Ausreißer ist hier insbesondere Estably – erzielten eine hohe Performance im Jahr 2023, mussten dafür jedoch in den Vorjahren teils erhebliche Drawdowns hinnehmen. Andere Anbieter, die ein deutlich geringeres Risiko aufweisen, mussten dafür deutliche Performanceeinbußen in Kauf nehmen. Im Vergleich zur letztjährigen Auswertung lässt sich allerdings der Zusammenhang zwischen höherem Risiko und stärkerer Performance nicht mehr in gleichem Maßstab erkennen. Dies liegt unter anderem daran, dass die Börsen im Jahr 2024 insgesamt positiv verlaufen sind, sodass selbst risikoaverse Strategien gute Ergebnisse erzielen konnten.

Wird die Rendite über die gesamte bisher verfügbare Laufzeit betrachtet, zeigt sich, dass keine der untersuchten Robo-Advisor-Strategien annähernd die Rendite der gewählten Aktienindizes erreicht. Einzelne Anbieter – wie etwa Estably oder die Evergreen GREENactive-Strategien mit geringem Risikobudget – konnten jedoch eine vergleichbare Performance wie ein ausgewogenes Mischportfolio erzielen, dabei allerdings mit deutlich geringerer Volatilität. Auch die Drawdowns sind historisch bei den Robo-Advisor-Strategien oftmals niedriger als die gewählten Vergleichsportfolios.

Fazit

Abschließend lässt sich sagen, dass die meisten Robo-Advisor ein ordentliches Risiko-Rendite-Profil aufweisen. Die gute Lage an den Aktienmärkten in den vergangenen Jahren lässt allerdings bisher nur begrenzt Schlüsse darüber zu, wie sich die Performance von Robo-Advisoren in Krisensituationen entwickelt. Somit sind auch die Volatilität und der maximale Drawdown als Performance-Kennzahlen bisher nur bedingt aussagekräftig. Die Entwicklung der Märkte in den nächsten Jahren wird zeigen, wie gut die Robo-Advisor tatsächlich sind.

Hinweis: Auch wenn eine Auswertung über einen Zeitraum von vier Jahren wesentlich aussagekräftiger ist als über ein einzelnes Jahr, handelt es sich dennoch um eine Momentaufnahme. Das langfristige Rendite-Risiko-Profil kann von diesen Ergebnissen deutlich abweichen. Zudem gilt: Die historische Performance ist kein verlässlicher Indikator für zukünftige Entwicklungen.

5 Marktausblick

Im Jahr 2024 kam es, wie erwartet, zu mehreren Zinssenkungen, und dieser Trend wird sich voraussichtlich auch 2025 in der Eurozone fortsetzen. Die US-Notenbank (FED) zeigt sich diesbezüglich jedoch deutlich zurückhaltender. Dies könnte weiterhin dazu führen, dass Kapital aus Zinsprodukten der Robo-Advisor abgezogen wird.

Weitere politische Entwicklungen sollten für das Jahr 2025 richtungsweisend sein. Der Amtsantritt von Donald Trump im Januar sowie der Start der neu gewählten Bundesregierung im Mai sind dabei zentrale Faktoren.

Geschäftsmodell der Robo-Advisor unter Druck

Wie bereits in den letzten Studien beschrieben, agieren einige Robo-Advisor aufgrund des geringen Wachstums ihrer verwalteten Vermögen bisher defizitär. Eine Konsolidierung des Marktes steht weiterhin aus. Die aktuellen Marktbedingungen erhöhen den wirtschaftlichen Druck, gleichzeitig sind die Hürden für einen attraktiven Exit hoch. Die Wahrscheinlichkeit steigt daher, dass Wettbewerber unprofitable Exits in Form von Geschäftsaufgaben, wie beispielsweise der Rückzug von Vanguard, realisieren müssen oder nur geringe Verkaufserlöse erzielen können. Eine stärkere Position nehmen jene Robo-Advisor ein, die bereits eine signifikante Marktgröße erreicht haben, wie etwa Scalable Capital, Liquid oder Quirion. Diese verwalten zusammen rund 10 Milliarden Euro und machen damit etwa 50 % des Marktes aus.

Das Geschäftsmodell der Robo-Advisor gerät zunehmend unter Druck. Die geschieht vor allem durch die wachsende Bedeutung von Neobanken und Brokern wie Trade Republic oder Revolut, die Privatanleger:innen einen besonders einfachen Zugang zum Kapitalmarkt ermöglichen. Dieser Trend könnte sich durch das verstärkte Werben von Neobanken und Brokern um Asset-Management-Kunden weiter verstärken. Diese Unternehmen verfügen häufig über deutlich mehr Kapital und können entsprechend breit angelegte Marketingkampagnen durchführen. Robo-Advisor könnten sich daher künftig verstärkt auf exklusivere Zielgruppen konzentrieren.

Neuausrichtung, Fokussierung und Erweiterungspotentiale

Beispielsweise vorstellbar ist eine verstärkte Fokussierung auf den in dieser Studie beschriebenen Wealth-Ansatz und damit auf High Net Worth Individuals, so wie es etwa Liquid bereits verfolgt. Auch andere Anbieter springen auf diesen Zug auf und nutzen Robo-Advisor- oder White-Label-Lösungen, um ihre Kund:innen gezielter zu betreuen. Zielgruppe sind dabei vor allem Anleger:innen, die aufgrund eines zu geringen Vermögens nicht von klassischen Privatbanken betreut werden oder die eine hohe digitale Affinität haben und sich mit herkömmlicher Privatkundenberatung nicht wohlfühlen.

Ein weiteres potenzielles Geschäftsfeld für Robo-Advisor ist die Einbindung alternativer Assetklassen. Einige Anbieter, wie etwa Liquid, bieten bereits Produkte gemäß der neuen ELTIF*-Regulierung an, die auch Anleger:innen mit kleinerem Vermögen Zugang zu privaten Märkten ermöglichen sollen.

* ELTIF = European Long-Term Investment Fund

Eine zusätzliche Einkommensquelle für Robo-Advisor ist der Aufbau eines B2B-Geschäfts. Dieses gilt als vielversprechende Option, da sich Dienstleistungen an Unternehmenskunden mit deutlich geringeren Marketingkosten verkaufen lassen als an Privatanlegende. Robo-Advisor sind für diesen Trend prädestiniert, da sich ihr digitales Produkt gut skalieren und an andere Firmen weiterverkaufen lässt.

Dabei existieren unterschiedliche Modelle: von der reinen Bereitstellung der digitalen Plattform im White-Label-Ansatz bis hin zur vollständigen Integration der eigenen Infrastruktur in Produkte von Unternehmenspartnern. Beispiele hierfür sind Scalable Capital, das den Robo-Advisor Oskar betreut, oder Investify, das sich vor allem auf die Bereitstellung technischer Infrastruktur fokussiert, insbesondere für klassische Vermögensverwalter, die ihr Angebot digitalisieren wollen. Auch Evergreen kooperiert mit Partnern wie Bling, um deren Produktpalette zu erweitern.

Für solche Anbieter wird sich früher oder später die Frage stellen, ob sie ihr B2C-Geschäft vollständig aufgeben und zu reinen B2B-Tech-Anbietern werden. Auch dies wäre als Teil einer möglichen Konsolidierung des Robo-Advisory-Markts zu verstehen.

Als positiv für den Robo-Advisor-Markt sind die potenziell weiter sinkenden Zinsen zu verstehen, die den Bedarf bei Privatanleger:innen nach anderweitigen Geldanlagen steigern. Kombiniert mit einem positiven Marktumfeld könnten dabei Chancen entstehen, neue Anleger:innen zu gewinnen und die Assets under Management (AUM) zu steigern. Eine gezielte Ansprache von Kund:innen mit einem möglichst breiten Produktangebot wird dabei essenziell sein.

Kontakt

Evergreen GmbH
Digitaler Asset Manager &
Vermögensverwalter

+49 341 2425 0076
presse@evergreen.de

Nikolaistraße 28-32
04109 Leipzig

www.evergreen.de

Rechtliche Hinweise

Obwohl diese Analyse mit größtmöglicher Sorgfalt erstellt wurde, kann die Evergreen GmbH keine Garantie für die Richtigkeit und Vollständigkeit der Angaben übernehmen.

Unsere Informationen stammen aus Quellen, die wir als zuverlässig erachten. Dennoch übernimmt die Evergreen GmbH keiner Person gegenüber die Haftung für einen Schaden oder Verlust, der dadurch zustande kommt, dass eine solche Information fehlerhaft ist.

Alle Rechte sind vorbehalten.

Die Veröffentlichung dieser Studie oder Auszüge aus dieser, ist ohne Quellenangabe nicht gestattet. Keine der in diesem Dokument enthaltenen Informationen darf kopiert oder auf andere Weise vervielfältigt, gespeichert oder in irgendeiner Form teilweise oder komplett weiterverbreitet werden ohne, dass der Ursprung dieser Informationen kenntlich gemacht wird.

Die Studie erhebt nicht den Anspruch einer vollständigen Abdeckung des Robo-Advisor Marktes in Deutschland.