

Private Banking 3.0: Advisory – die Anlageberatung der Zukunft



Von Luc Schuurmans
Leiter Private Banking
Mitglied der Geschäftsleitung
Bank Linth LLB AG

Airbags, ABS oder automatische Scheibenwischer – Innovationen in der Autobranche sind schnell selbstverständlich. Auch in der Anlageberatung gilt: Es gehört bereits zum Branchenstandard, in Echtzeit seine Vermögensverhältnisse abfragen zu können. Anpassungen im Portfolio sind dank E-Banking und Mobil-Banking jederzeit möglich. Aber wo ist der Tesla der Anlageberatung – jene technologische Errungenschaft, welche die ganze Branche und den Autokauf an sich revolutioniert? Der Schlüssel dazu liegt in der IT-unterstützten Beratung, die meist in der Form von Beratungsmandaten bzw. Dienstleistungspaketen daherkommt – die sog. Advisory-Lösungen.

Das Kundenverhalten und Lösungen im Markt

Zunächst lohnt es sich, das Kundenverhalten bei Anlageentscheidungen zu analysieren. Verschiedene Studien zeigen, dass in der Schweiz rund 70% der Investoren Entscheidungen im Anlagebereich gemeinsam mit ihrem Berater treffen (sog. Validatoren). 21% nehmen ihre Entscheidungen selbständig vor



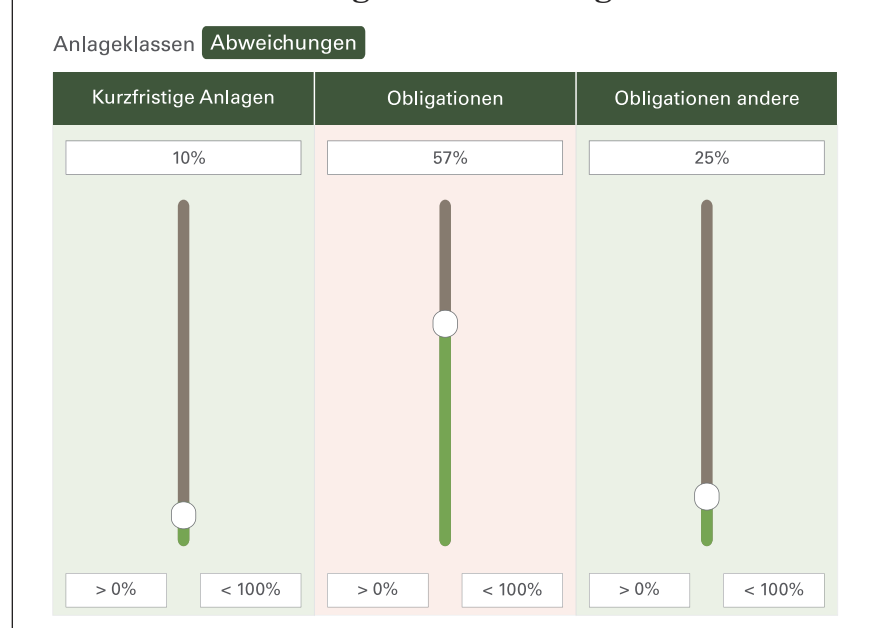
und Dr. Gabriel Brenna
Leiter Division Private Banking
Mitglied der Gruppenleitung
Liechtensteinische Landesbank AG

(sog. Soloisten) und knapp 9% delegieren sie komplett an ihren Vermögensverwalter. Diese Untersuchungen sind länderspezifisch unterschiedlich bzw. kulturabhängig, doch zeigt sich ein ähnliches Bild auch in anderen europäischen Ländern.

Sogenannte Robo-Advisory-Lösungen sind in den letzten Jahren im Private Banking stark thematisiert worden. Dabei wird oft ausgeblendet, dass diese Lösungen in aller Regel für selbständige Investoren gedacht sind. Sie zielen auf Kunden ab, die keine Interaktion mit einem Berater wünschen. In der Zwischenzeit gibt es eine Vielzahl von Anbietern, die starken Fokus darauf legen, sich durch ihre Funktionalitäten zu unterscheiden. Die Problematik von reinen Robo-Advisory-Lösungen liegt darin, dass sie nicht das (aktuelle) Bedürfnis der Mehrheit der Anleger – sprich der Validatoren – abdecken.

Hier kommt eine andere Form der zukünftigen Anlageberatung zum Tragen: die *hybride Advisory*-Lösung. Sie kombiniert die technischen Möglichkeiten von Robo-Advisory-Lösungen mit den Vorzügen der persönlichen Beratung – die sachliche Ebene mit der emotionalen Kompetenz. Im Folgenden wird auf Schlüsselfunktionalitäten von solchen hybriden Advisory-Lösungen eingegangen. Zur Anschauung werden Grafiken aus der Advisory-Lösung der Liechtensteinischen Landesbank und der Bank Linth gezeigt, die auf der

Abb. 1: Visualisierung mit Schiebereglern



technischen Basis von SwissQuant und Avaloq realisiert wurden.

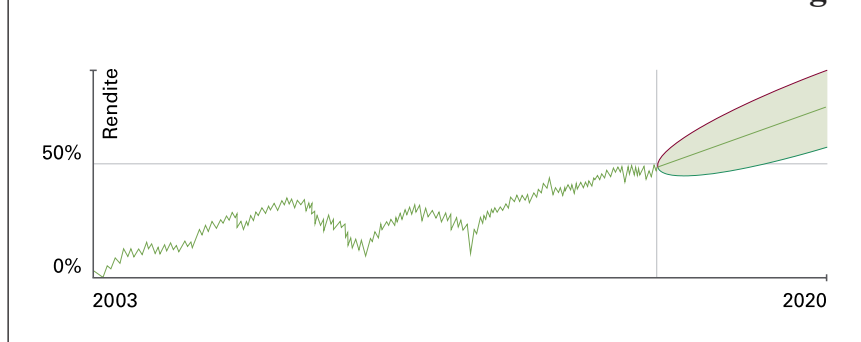
Individualisierung, Visualisierung und Systematisierung

Mit der Digitalisierung sind die Möglichkeiten der *Individualisierung* rasant gestiegen. Ähnlich wie man heute mit dem Konfigurator sein «Wunschauto» zusammenstellt, sollen auch Finanzinvestitionen diese Ansprüche möglichst erfüllen. Eine zukunftsfähige Advisory-Plattform bietet daher dem Kunden die Möglichkeit, seine eigene Asset Allocation vollständig und individuell abzubilden. In der Vergangenheit konnte er oft nur aus einer beschränkten Zahl von festgelegten Anlagestrategien wählen – beispielsweise «Ausgewogen» oder «Wachstum».

Heute kann der Anleger diese Anlagestrategien verfeinern, indem er seine Präferenzen bis auf einzelne Asset-Klassen wie Hedge Funds oder Währungen (z.B. «keine Yen») im Detail festlegt. Zudem können auch einzelne Branchen – wie Tabak – ein- oder ausgeschlossen werden. Dabei hilft eine grafische Umsetzung, beispielsweise mittels Schiebereglern (s. Abb. 1).

Neben der Individualisierung liegt der Vorteil von Advisory-Lösungen darin, dass sie die Auswirkungen der Anpassungen auf die Risiko/Rendite-Eigenschaften im Kundenportfolio in Echtzeit aufzeigen. Je nach Anbieter gibt es in der *Visualisierung* eine Vielfalt von Möglichkeiten. So zeigt Abb. 2 den historischen Wertverlauf einer individualisierten Kundenstrategie inkl. prognostizierten Wertentwicklungsraum. Anhand von historischen Simulationen

Abb. 2: Wertverlauf einer individualisierten Strategie



können auch die Auswirkungen verschiedener Finanzkrisen und Boomphasen auf das Portfolio aufgezeigt werden.

Abb. 3 zeigt ein Risiko/Rendite-Profil der Ist-Situation eines Investors und das mögliche Szenario nach Optimierungen. Dabei wird die vorgängig definierte individuelle Anlagestrategie berücksichtigt.

Ein weiterer Vorteil der neuen digitalen Lösungen liegt neben der grafischen Umsetzung und der Optimierung auch in der Möglichkeit, dass durch die dynamische Verlinkung Szenarien interaktiv mit dem Kunden analysiert und diskutiert werden können. Dies hilft im Beratungsprozess für das Verständnis der Auswirkungen von Strategie- bzw. Marktanpassungen. Da die Finanzmaterie für viele Anleger oft ein Buch mit sieben Siegeln ist, wird diese Funktionalität in der Praxis sehr geschätzt.

Schliesslich liegt in der *Systematisierung*, speziell im Hinblick auf das *Risiko-Monitoring*, einer der grössten Fortschritte von Advisory-Lösungen. Der Anleger hat die Sicherheit, dass er bei Abweichungen zu seinem Risiko-profil frühzeitig informiert wird. Dabei

kann diese Information je nach Lösung auf elektronischem (SMS, E-Mail) oder klassischem Weg (via Kundenberater) verbreitet werden. Einige Lösungen gehen sogar so weit, dass der Anleger neben einer Benachrichtigung gleichzeitig einen Anpassungsvorschlag erhält. So kann er einen Optimierungsvorschlag innert Sekunden akzeptieren oder verwerfen. Ferner kann neben der Risikoüberwachung auch ein *Chancen-Monitoring* gewünscht sein. Hier wird der Investor auf mögliche Renditeverbesserungen aufmerksam gemacht. Dies bedeutet in der visuellen Umsetzung, dass er mit der Wahrnehmung dieser Chancen näher an die Effizienzkurve (vgl. Abb. 3) kommt.

Erfolgskombination: Mensch-Maschine-Methode

Der Erfolg in der Anlageberatung im digitalen Umfeld liegt in der Kombination der technischen Möglichkeiten einer modernen Advisory-Lösung mit den sachlichen und emotionalen Fähigkeiten des Kundenberaters. Bei der Schnittstelle Mensch-Maschine ist dabei die Methodenkompetenz entscheidend. Sie entscheidet darüber, ob die zwischenmenschliche Interaktion erfolgreich ist. Die *emotionale Verbindlichkeit* der Lösung wird gefestigt, die Komplexität der Thematik für den einzelnen Kunden reduziert. Er fühlt sich sicherer und kann Vertrauen aufbauen in ein Portfolio, welches mithilfe digitaler Algorithmen überwacht wird. Die Formel zur erfolgreichen Anlageberatung im digitalen Zeitalter ist einmal mehr ein Zusammenspiel zwischen Mensch, Maschine und Methode.

luc.schuurmans@banklinth.ch
gabriel.brenna@llb.li
www.banklinth.ch / www.llb.li

Abb. 3: Nutzenverbesserung auf der Effizienzkurve

