

Robo Advice in Deutschland 2022 – Status quo und Entwicklungsperspektiven

European Bank for Financial Services GmbH (ebase®)

Studie auf Basis einer national repräsentativen Befragung von 1.000 Personen

1 Ziele und Methodik

3

2 Key Learnings

5

3 Repräsentative Umfrage zur Bekanntheit und Nutzungsbereitschaft
in der deutschen Bevölkerung

10

- a) Bekanntheit des Begriffs „Robo Advisor“
- b) Bereitschaft zur Nutzung eines Robo Advisor und Bedeutung in der Gesamtvermögensstruktur
- c) Anforderungen an ein Robo Advisor-Angebot

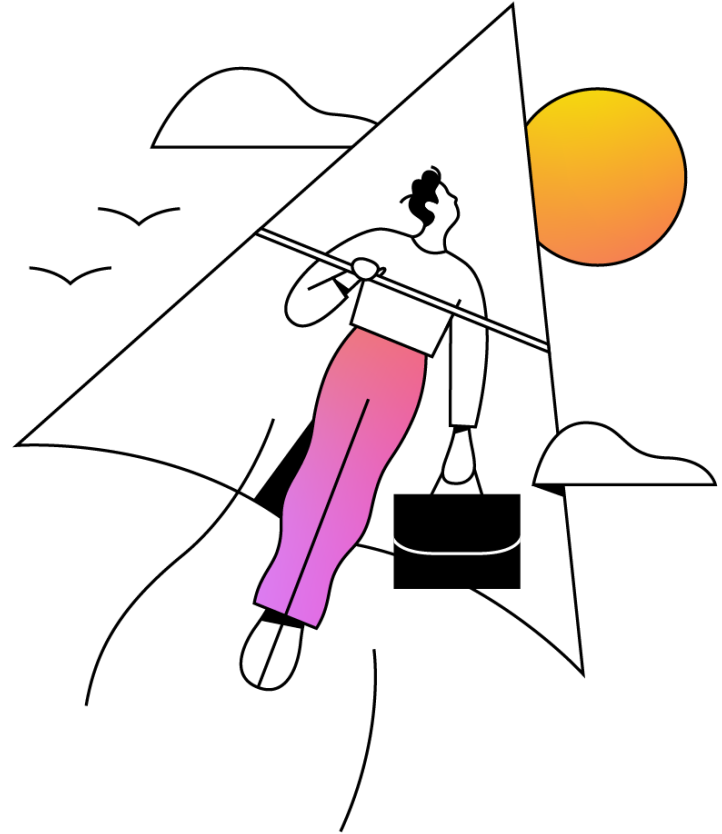
4 Praxisbeispiel: Der heutige Robo Advisor-Kunde bei fintego

35

5 Fazit

42

Ziele und Methodik



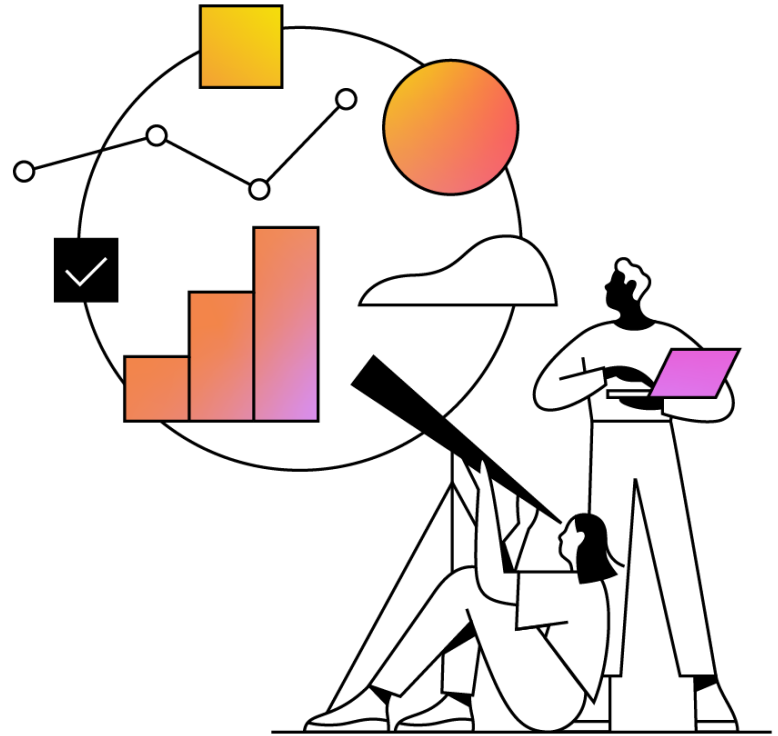
Ziele / Voraussetzungen

- Die Studie „Robo Advice in Deutschland – Status quo und Entwicklungsperspektiven 2022“ ist eine Untersuchung der European Bank for Financial Services (ebase®) in Zusammenarbeit mit dem weltweit aktiven Marktforschungsinstitut Toluna.
- Ziel der Untersuchung ist die Analyse der Bekanntheit des Begriffs Robo Advisor in der deutschen Bevölkerung und der Nutzungsbereitschaft entsprechender Angebote. Darüber hinaus sollen die Anforderungen an ein Robo-Advisor-Angebot betrachtet werden. Die Studie wurde 2019 zum ersten mal durchgeführt und wird jährlich erhoben. Die aktuelle Studie ist die vierte Analyse zu diesem Thema.
- Die in der Studie dargestellten Berechnungen basieren auf den Einschätzungen der Befragten unter den aktuellen Marktbedingungen.

Vorgehen

- Für die Studie wurden 1.000 Bundesbürger mit einem Mindestalter von 18 Jahren online durch das Marktforschungsinstitut Toluna befragt. Die Stichprobe der Teilnehmer kann für den deutschen Markt als repräsentativ angesehen werden.
- Die Auswahl der Teilnehmer erfolgte durch Toluna, vollkommen unabhängig von bestehenden Kundenbeziehungen der European Bank Bank for Financial Services (ebase®).

Key Learnings



Begriffsbekanntheit

- Aktuell ist der Begriff Robo Advisor rund einem Drittel der Deutschen bekannt
- Je höher das Einkommen, desto größer ist die Bekanntheit des Begriffs Robo Advisor
- Risikobereiteren Anlegern ist der Begriff Robo Advisor deutlich häufiger bekannt

Nutzungsbereitschaft (Personen, die den Begriff kennen)

- Rund ¼ derjenigen, denen Robo Advisor bekannt sind, können sich (sehr) wahrscheinlich vorstellen anzulegen
- Insbesondere bei Jüngeren sowie risikobereiten Anlegern, die das Thema kennen, ist die Bereitschaft zu investieren überdurchschnittlich groß
- Am häufigsten wird eine Anlage als Vermögensbeimischung – meist mit einem Anteil bis 25 % am Gesamtvermögen – als vorstellbar erachtet
- Einzig (sehr) risikobereite Anleger, die das Thema Robo Advisor kennen, sind bereit, einen Großteil ihres Vermögens oder gar das gesamte Kapital dort anzulegen

Nutzungsbereitschaft (Personen, die den Begriff nicht kennen)

- Etwa 24 % derjenigen, die den Begriff nicht schon vor der Befragung kannten, können sich dennoch grundsätzlich vorstellen, in einen Robo Advisor zu investieren
- Bei Jüngeren sowie Personen mit Abitur oder Hochschulabschluss ist die Nutzungsbereitschaft überdurchschnittlich groß
- Bei höherer Risikobereitschaft der Studienteilnehmer sind diese eher bereit, einen Robo Advisor zu nutzen
- Fast 10% derjenigen, die Robo Advisor nicht kannten, würden dort bis zu 50 % ihres Kapitals anlegen

Erfolgsfaktoren

- Die größte Bedeutung bei einem Robo Advisor-Angebot werden geringe Gebühren (68,9 % wichtig bis sehr wichtig) sowie Transparenz (65,8 %) zugeschrieben
- Nachvollziehbarkeit der Anlagestrategie (63,5 %) und gute Bewertungen durch neutrale Instanzen (61,8 %) werden von Studienteilnehmer als wichtig oder sehr wichtig angesehen
- Zudem kommen einer geringen Mindestanlagesumme (61,2 %) und der Erfahrung (60,9 %) große Bedeutung zu

Vergleich 2019 –
2022



Der Begriff Robo Advisor hat deutlich an Bekanntheit gewonnen: Während 2019 erst rund 20 % den Begriff kannten, sind es 2022 bereits über ein Drittel



Die Bereitschaft, in einen Robo Advisor anzulegen, hat zugenommen



Die Höhe der Gebühren sowie die Transparenz der Angebote, aber auch die Nachvollziehbarkeit der Anlagestrategie rücken in den Fokus

Umfrage

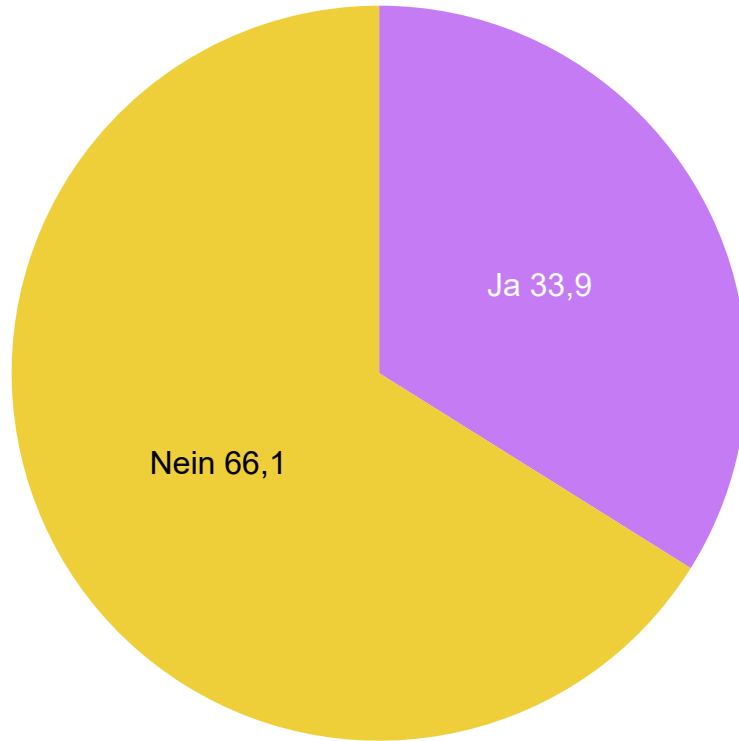


Bekanntheit



Robo Advisor sind einem Drittel der Deutschen bekannt

Ist Ihnen der Begriff Robo Advisor bekannt?

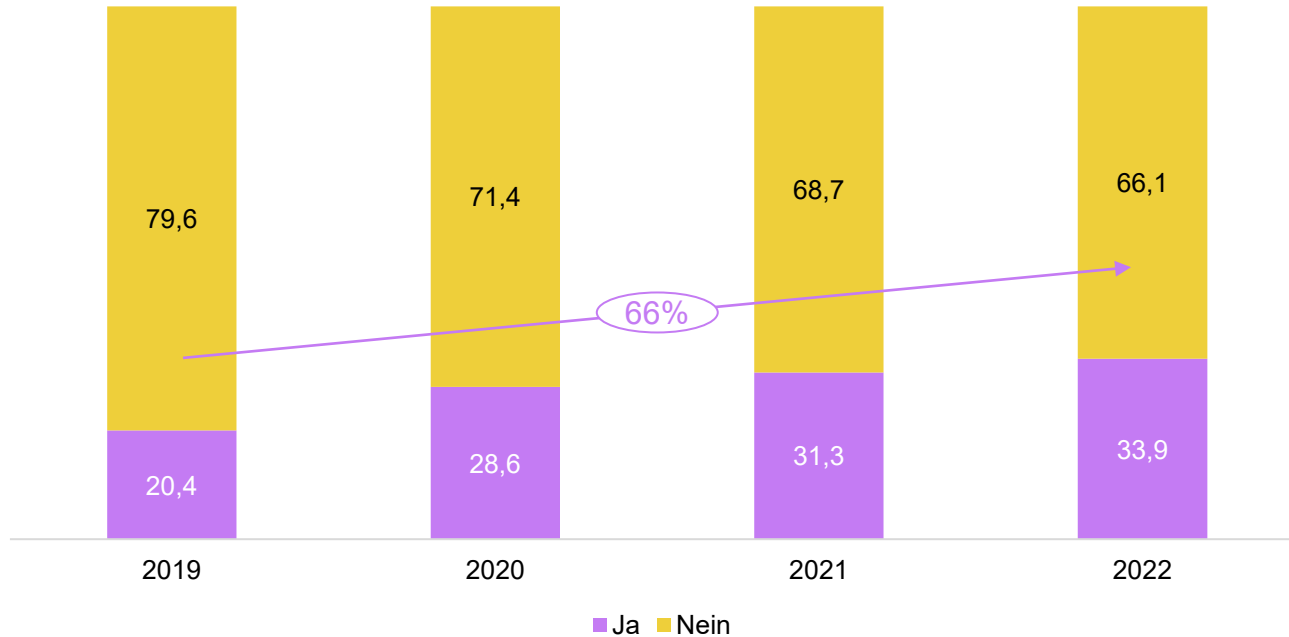


- Alle Angaben in %**
- Ungeachtet der großen medialen Präsenz des Themas ist der Begriff Robo Advisor rund 66 % der Deutschen noch unbekannt
 - Etwa 34 % wissen jedoch bereits, was unter einem Robo Advisor zu verstehen ist

Im Vergleich zu den Vorjahren hat der Begriff Robo Advisor weiter an Bekanntheit zulegen können

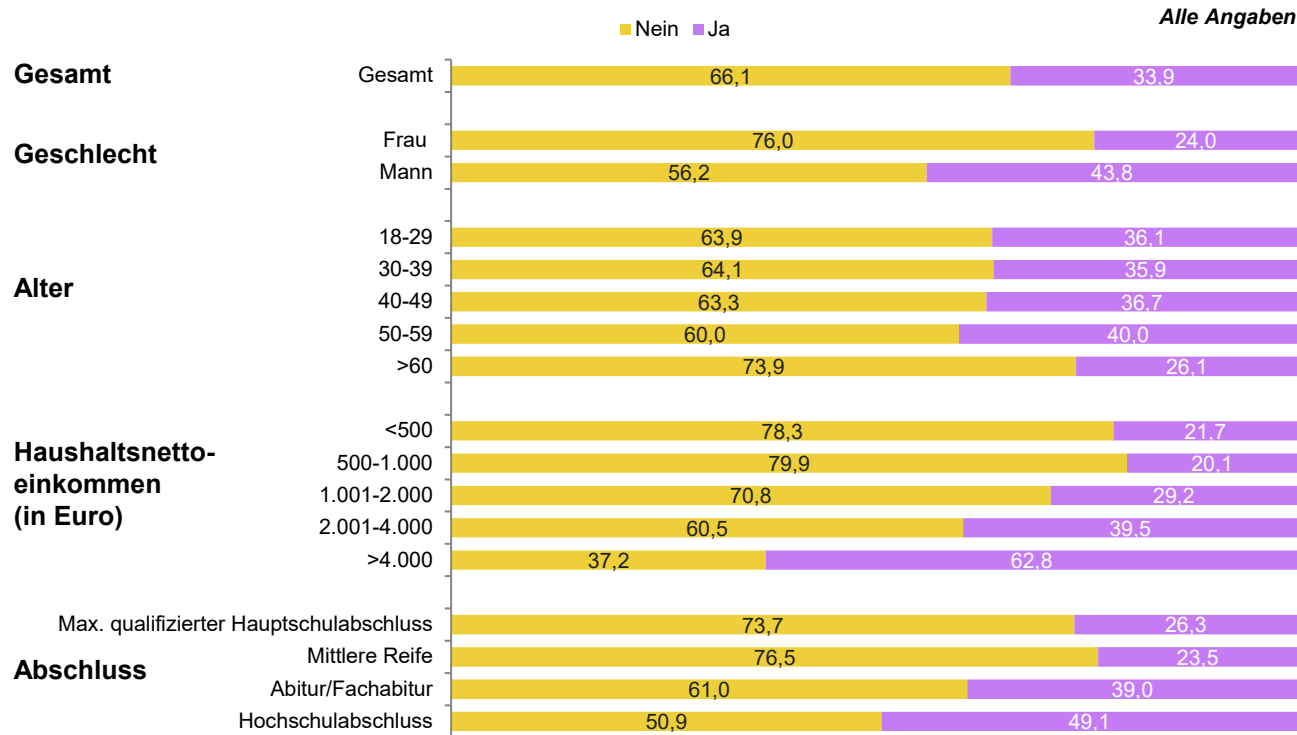
Vergleich 2019, 2020, 2021 und 2022: Ist Ihnen der Begriff Robo Advisor bekannt?

- Alle Angaben in %**
- Die Bekanntheit des Begriffs Robo Advisor hat im Vergleich zur Befragung in 2019 um zwei Drittel zugenommen
 - Auch im Vergleich zum letzten Jahr ist der Anteil derer, die den Begriff Robo Advisor kennen, nochmals höher und liegt bei knapp 34 %



Je höher das Einkommen, desto größer ist die Bekanntheit des Begriffs Robo Advisor

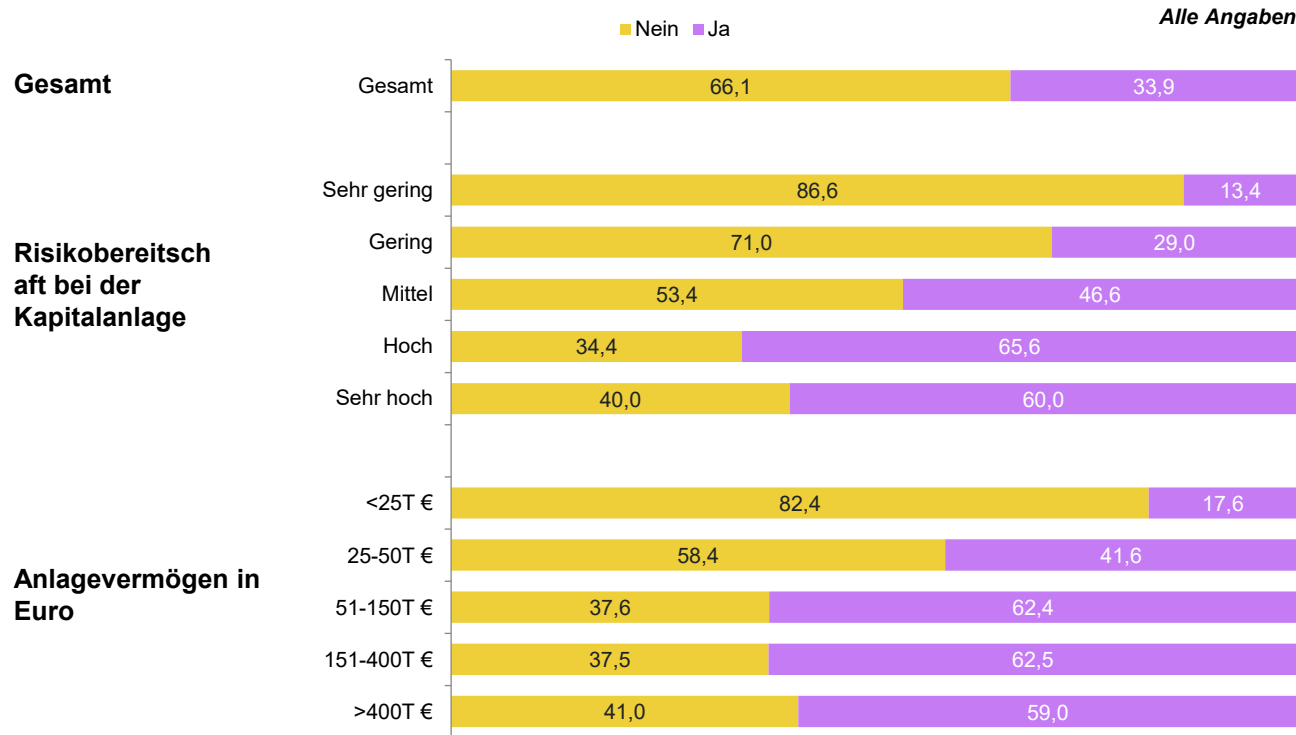
Ist Ihnen der Begriff Robo Advisor bekannt?



- Während im Schnitt etwa 20 % derjenigen mit einem monatlichen Haushaltsnettoeinkommen von weniger als 1.000 Euro den Begriff Robo Advisor kennen, ist dieser über 62 % derjenigen mit einem monatlichen Nettoeinkommen von über 4.000 Euro bekannt
- Männer sind deutlich häufiger mit dem Begriff Robo Advisor vertraut als Frauen
- Altersgruppenbezogen sind Robo Advisor bei den 50- bis 59-Jährigen am bekanntesten

Risikobereiteren Anlegern ist der Begriff Robo Advisor deutlich häufiger bekannt

Ist Ihnen der Begriff Robo Advisor bekannt?



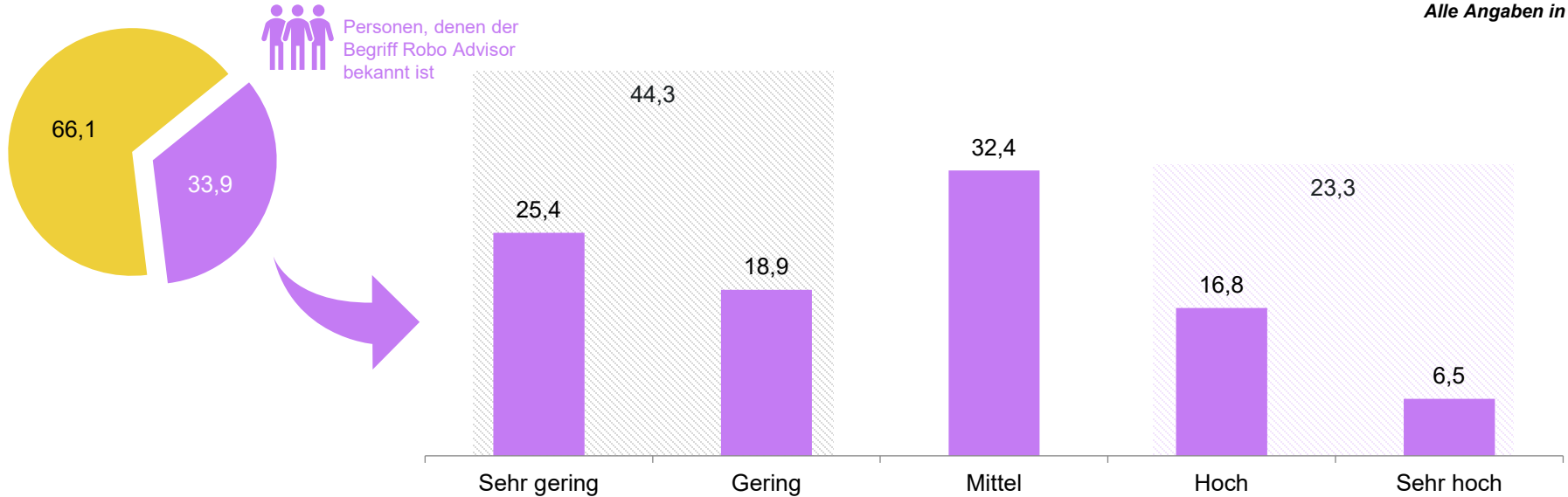
- Mehr als 65 % der Befragten, die angeben, bei der Kapitalanlage risikobereit zu sein, ist der Begriff Robo Advisor bekannt. Bei Personen mit nur einer sehr geringen Risikobereitschaft liegt dieser Anteil nur bei unter 15 %
- Mit zunehmendem Vermögen nimmt die Bekanntheit des Begriffs Robo Advisor zu

Nutzungsbereitschaft

Rund ¼ derjenigen, denen Robo Advisor bekannt sind, können sich (sehr) wahrscheinlich vorstellen anzulegen

Wie hoch schätzen Sie die Wahrscheinlichkeit ein, dass Sie in den nächsten 12 Monaten Geld bei einem Robo Advisor investieren?

Alle Angaben in %

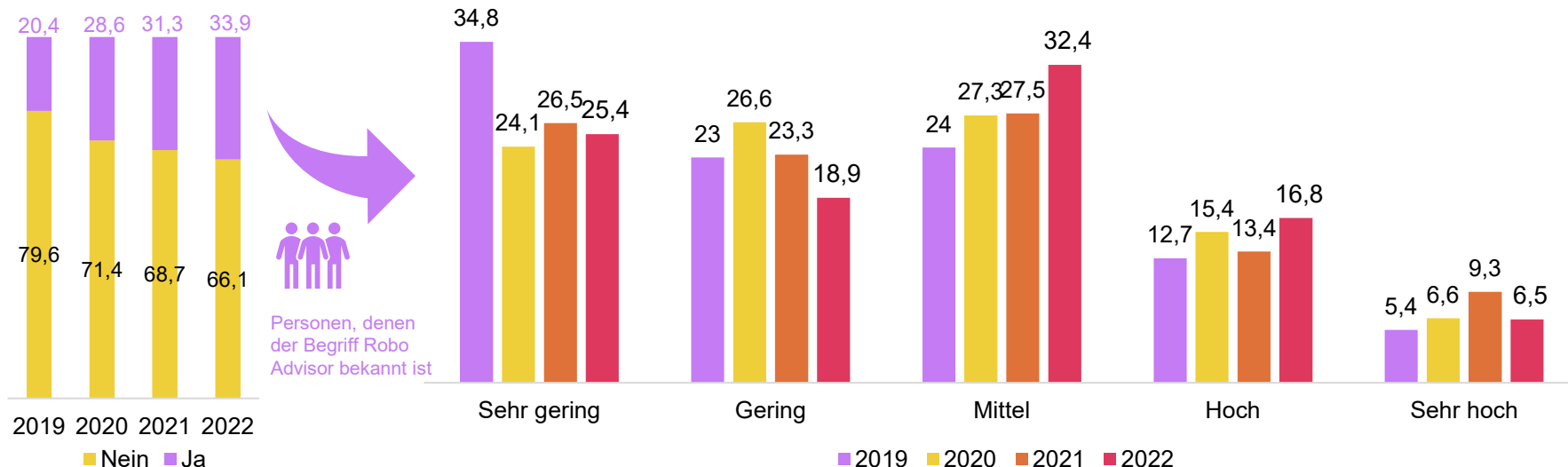


- Etwa 44 % derjenigen, die angaben, den Begriff Robo Advisor zu kennen, stufen die Wahrscheinlichkeit, in ein entsprechendes Produkt anzulegen, als (sehr) gering ein
- Etwas über 32 % der Begriffskenner stufen die Wahrscheinlichkeit, in den nächsten 12 Monaten Geld bei einem Robo Advisor zu investieren, als mittel ein
- Rund ¼ können sich ein Investment vorstellen

Neben der Bekanntheit hat auch die Bereitschaft, bei einem Robo Advisor anzulegen, deutlich zugenommen

Wie hoch schätzen Sie die Wahrscheinlichkeit ein, dass Sie in den nächsten 12 Monaten Geld bei einem Robo Advisor investieren?

Alle Angaben in %



- Während im Jahr 2019 noch knapp 60 % derjenigen, denen der Begriff Robo Advisor bekannt ist, die Wahrscheinlichkeit einer Anlage als (sehr) gering einstufen, ist dieser Anteil auf aktuell nur noch rund 44 % gesunken

- Der Anteil derer, die sich vorstellen können in den nächsten 12 Monaten in einen Robo Advisor anzulegen, ist in den letzten Jahren gestiegen

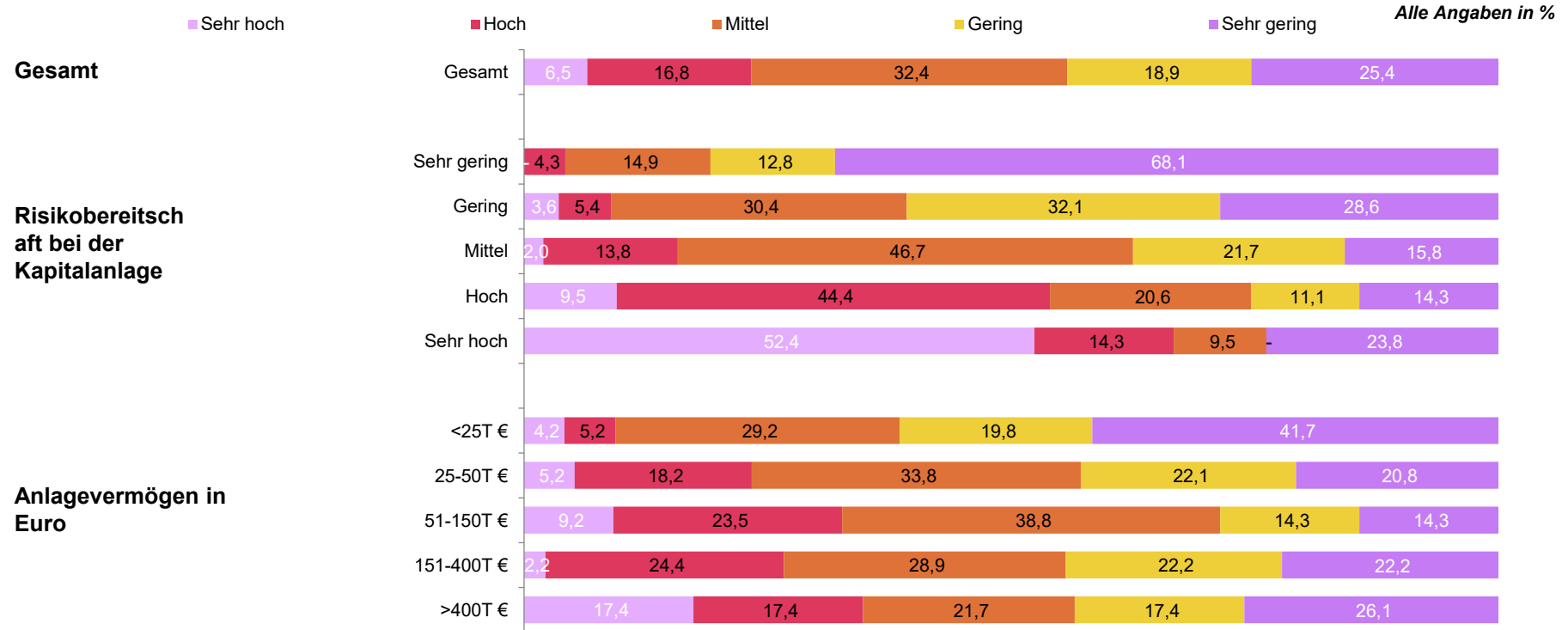
Insbesondere Jüngere sind bereit, in einen Robo Advisor zu investieren, sofern ihnen der Begriff bekannt ist

Wie hoch schätzen Sie die Wahrscheinlichkeit ein, dass Sie in den nächsten 12 Monaten Geld bei einem Robo Advisor investieren?



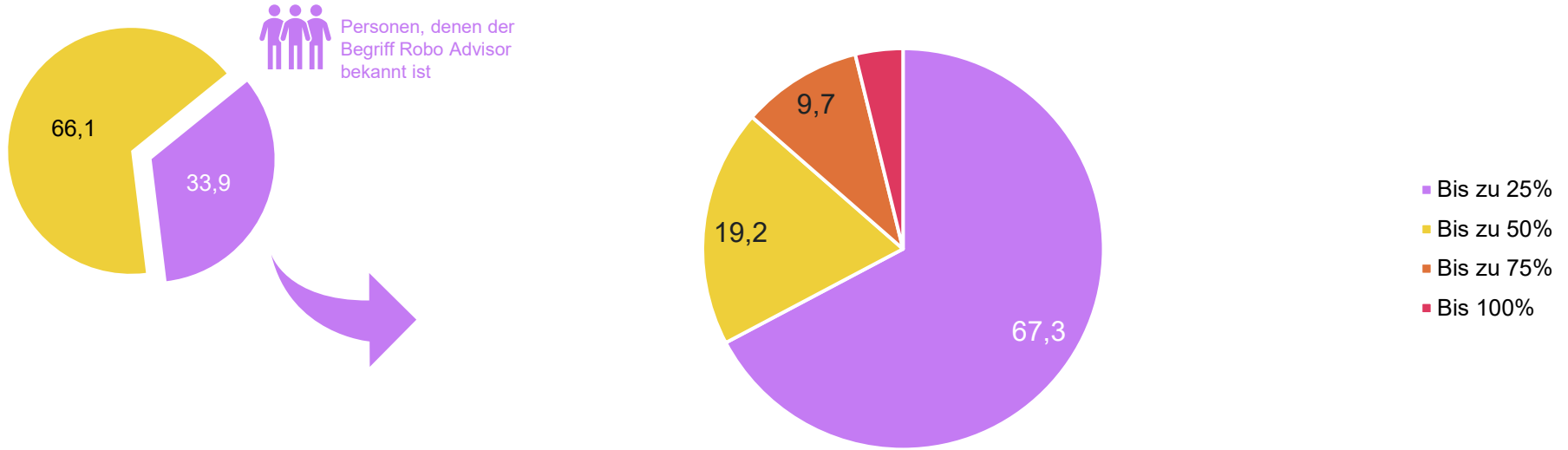
Über 66% derjenigen, die den Begriff Robo Advisor kennen und eine sehr hohe Risikobereitschaft haben, wollen anlegen

Wie hoch schätzen Sie die Wahrscheinlichkeit ein, dass Sie in den nächsten 12 Monaten Geld bei einem Robo Advisor investieren?



Knapp ein Drittel können sich vorstellen 50 % oder mehr ihres Vermögens in einen Robo Advisor zu investieren

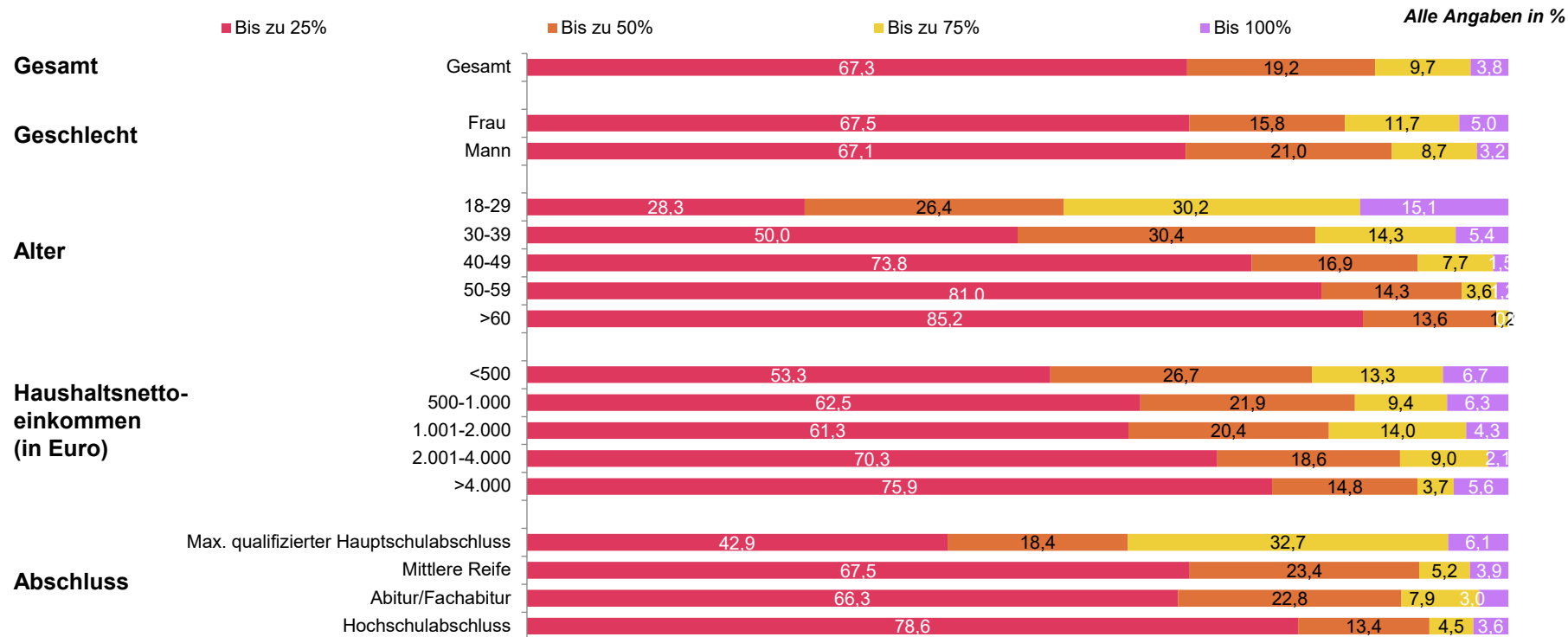
Bezogen auf Ihr gesamtes Kapital: Welchen Anteil können Sie sich vorstellen, bei einem Robo Advisor anzulegen?



- Knapp 4 % derjenigen, die den Begriff Robo Advisor kennen, können sich auch grundsätzlich vorstellen, ihr gesamtes Kapital in einen Robo Advisor anzulegen

Insbesondere Jüngere können sich vorstellen, größere Teile ihres Vermögens über einen Robo Advisor anzulegen

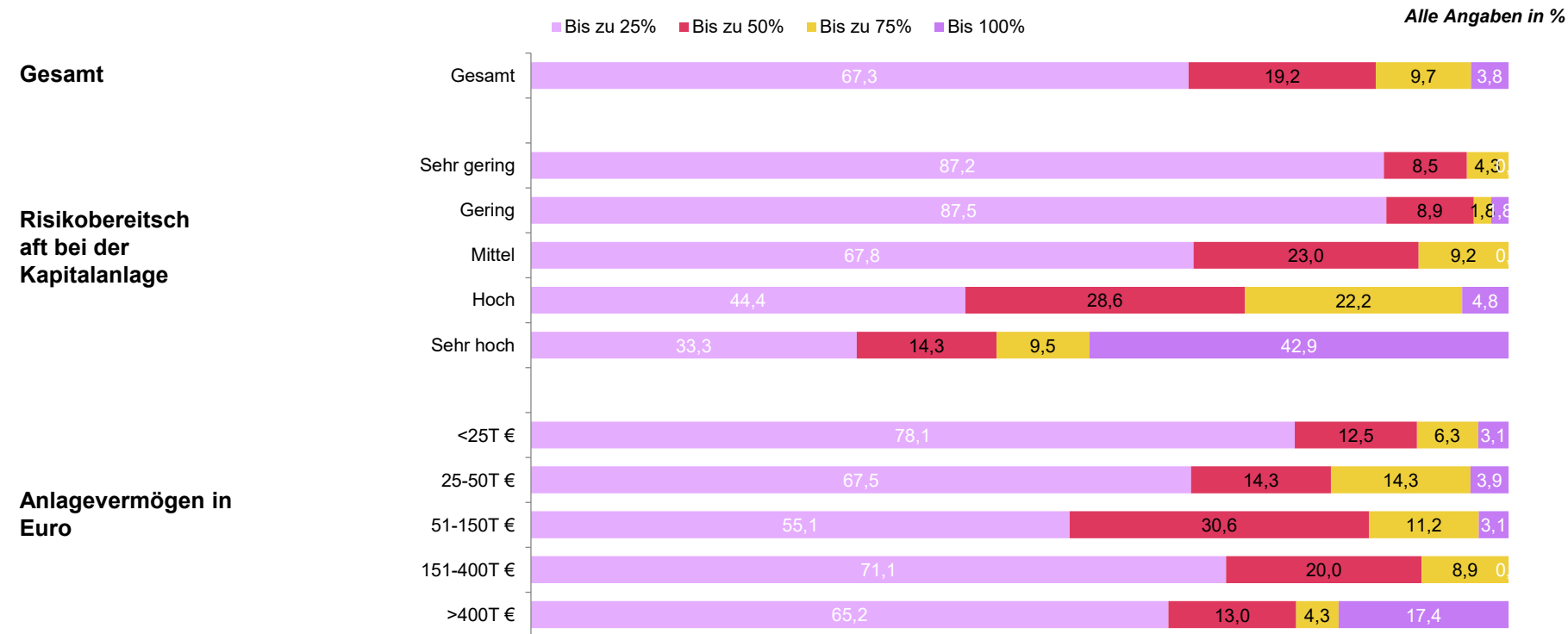
Bezogen auf Ihr gesamtes Kapital: Welchen Anteil können Sie sich vorstellen, bei einem Robo Advisor anzulegen?



Nur Personen, denen der Begriff Robo Advisor bekannt ist

Risikobereite Anleger sind bereit, einen Großteil ihres Kapitals in einem Robo Advisor anzulegen

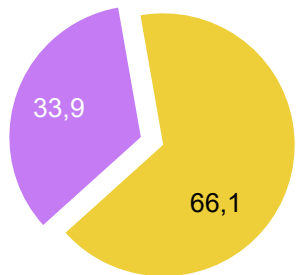
Bezogen auf Ihr gesamtes Kapital: Welchen Anteil können Sie sich vorstellen, bei einem Robo Advisor anzulegen?



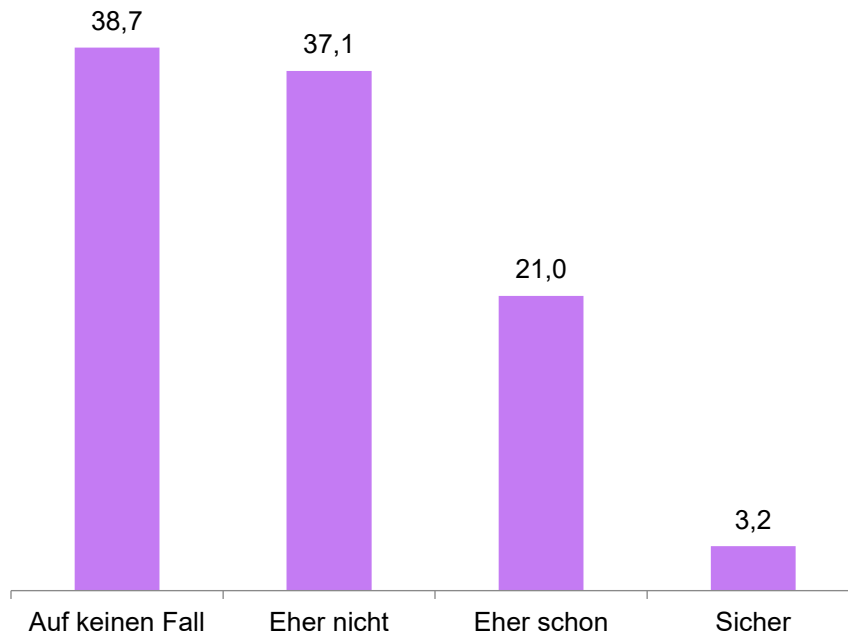
Nur Personen, denen der Begriff Robo Advisor bekannt ist

Etwa 24 % derjenigen, die den Begriff Robo Advisor nicht kennen, können sich grundsätzlich vorstellen zu investieren

Können Sie sich grundsätzlich vorstellen, Geld bei einem Robo Advisor zu investieren?*



Personen, denen der Begriff Robo Advisor nicht bekannt ist

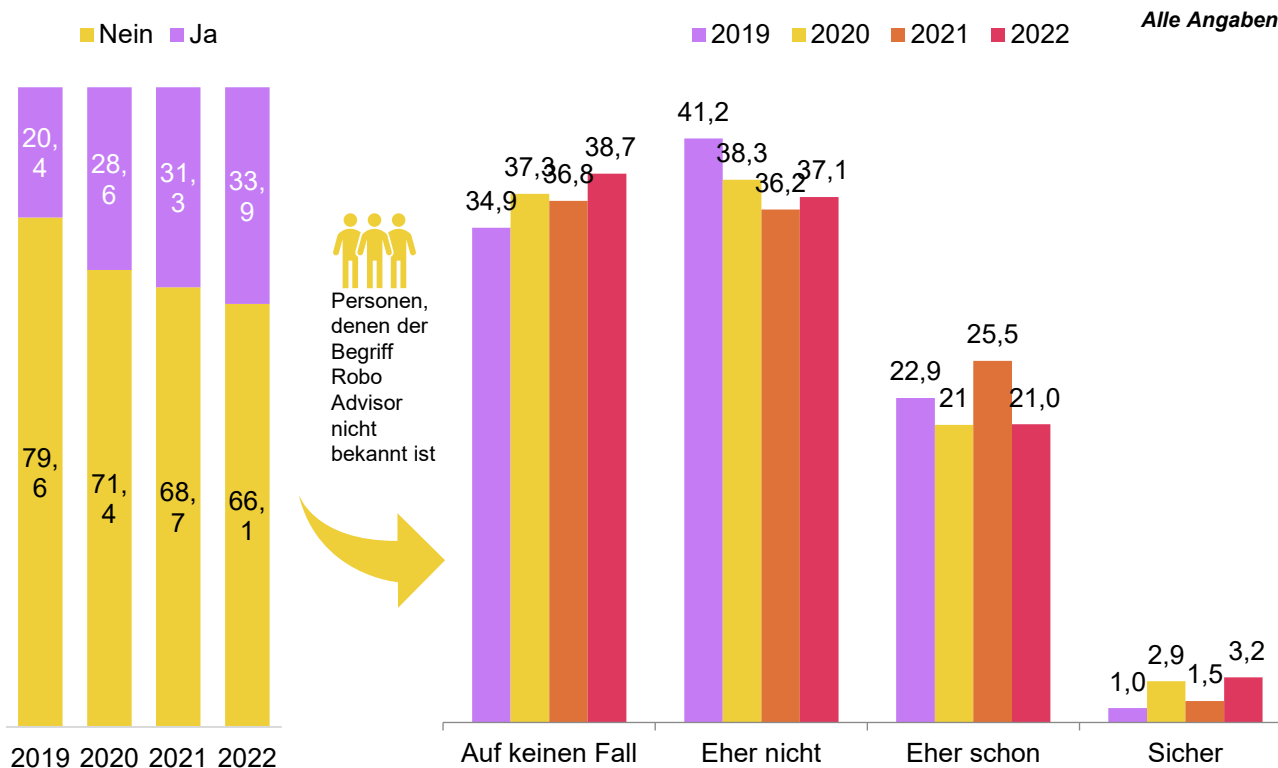


- Alle Angaben in %**
- Auf Basis der zur Verfügung gestellten Definition eines Robo Advisors geben etwa 39 % derjenigen, die den Begriff vorher nicht kannten, an, auf keinen Fall Geld in ein entsprechendes Angebot anzulegen, ca. 37 % eher nicht
 - Etwa 24 % stehen einer Anlage grundsätzlich offen gegenüber

*Nachdem die Befragten angegeben hatten, den Begriff nicht zu kennen, wurde folgende Definition bereitgestellt: Ein Robo Advisor ist eine digitale Vermögensverwaltung. Auf Basis eines Online-Fragenkatalogs werden Ihre Risikobereitschaft und die für Sie geeigneten Kapitalanlagen ermittelt. Anschließend werden Ihnen eine oder mehrere, Ihren Anforderungen entsprechenden Anlagen vorgeschlagen. Diese sind aus mehreren unterschiedlichen Wertpapieren (bspw. Investmentfonds oder ETFs) zusammengesetzt. Die laufende Verwaltung der Anlagen erfolgt automatisch durch den Robo Advisor in der Rolle des Vermögensverwalters.

Unter denjenigen, die den Begriff Robo Advisor nicht kannten, ist die Anlagebereitschaft zuletzt zurückgegangen

Können Sie sich grundsätzlich vorstellen, Geld bei einem Robo Advisor zu investieren?*



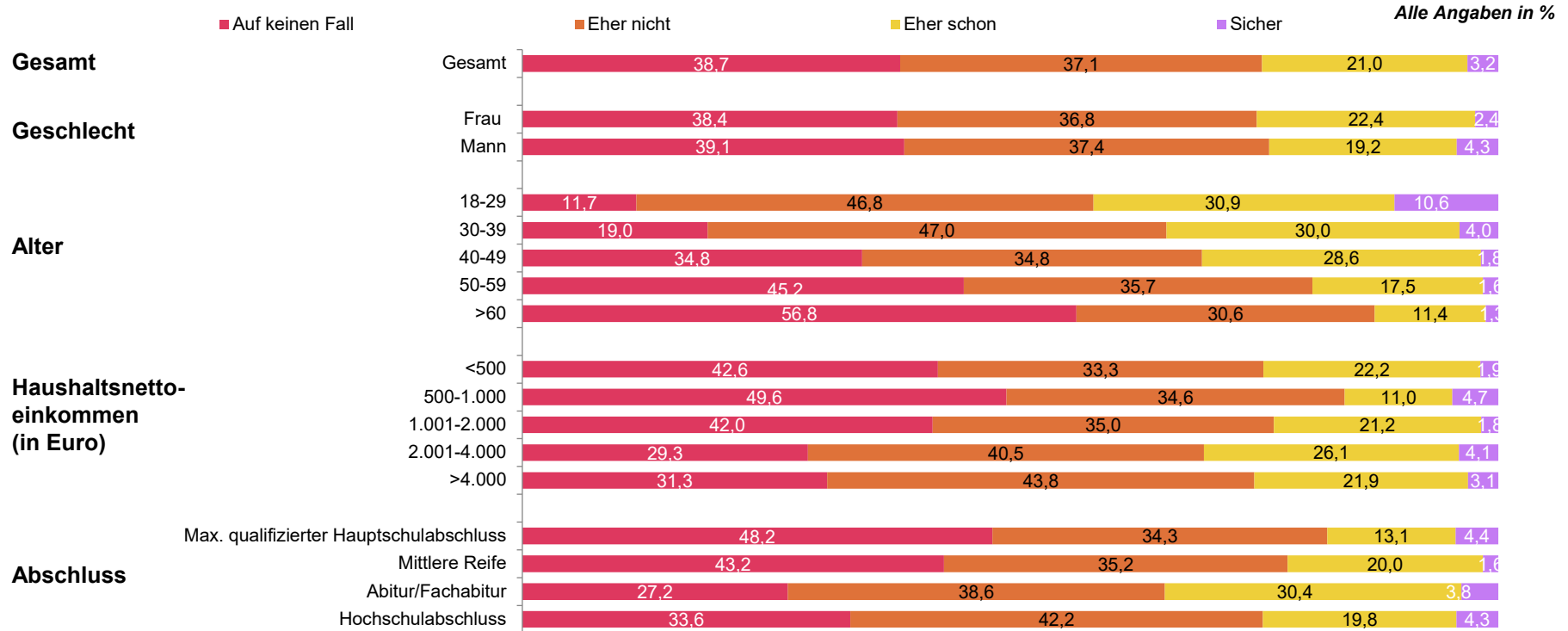
Alle Angaben in % • Im letzten Jahr ist die Anlagebereitschaft bei denen, die Robo Advisor nicht kannten, wieder etwas zurückgegangen

Personen, denen der Begriff Robo Advisor nicht bekannt ist

*Nachdem die Befragten angegeben hatten, den Begriff nicht zu kennen, wurde folgende Definition bereitgestellt: Ein Robo Advisor ist eine digitale Vermögensverwaltung. Auf Basis eines Online-Fragenkatalogs werden Ihre Risikobereitschaft und die für Sie geeigneten Kapitalanlagen ermittelt. Anschließend werden Ihnen eine oder mehrere, Ihren Anforderungen entsprechenden Anlagen vorgeschlagen. Diese sind aus mehreren unterschiedlichen Wertpapieren (bspw. Investmentfonds oder ETFs) zusammengesetzt. Die laufende Verwaltung der Anlagen erfolgt automatisch durch den Robo Advisor in der Rolle des Vermögensverwalters.

Bei den 18- bis 29-Jährigen ist die Anlagebereitschaft unter denen, die den Begriff nicht kannten, am höchsten

Können Sie sich grundsätzlich vorstellen, Geld bei einem Robo Advisor zu investieren?



Nur Personen, denen der Begriff Robo Advisor nicht bekannt ist

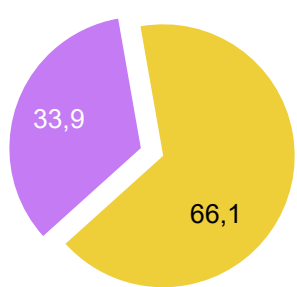
Fast 50 % derjenigen, die Robo Advisor nicht kannten und eine (sehr) hohe Risikobereitschaft haben, wollen anlegen

Wie hoch schätzen Sie die Wahrscheinlichkeit ein, dass Sie in den nächsten 12 Monaten Geld bei einem Robo Advisor investieren?

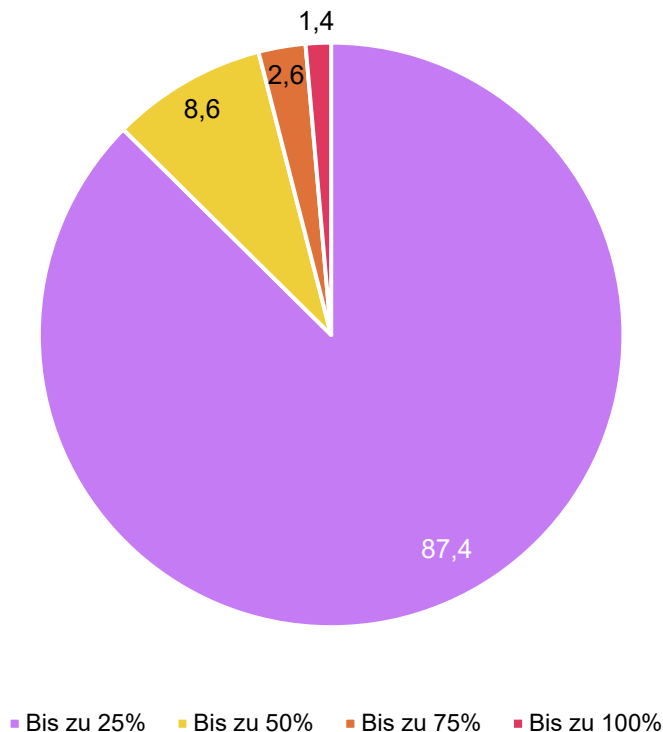


Fast 10 % derjenigen, die Robo Advisor nicht kannten, würden dort bis zu 50 % ihres Kapitals anlegen

Bezogen auf Ihr gesamtes Kapital: Welchen Anteil können Sie sich vorstellen, bei einem Robo Advisor anzulegen?*



Personen, denen der Begriff Robo Advisor nicht bekannt ist



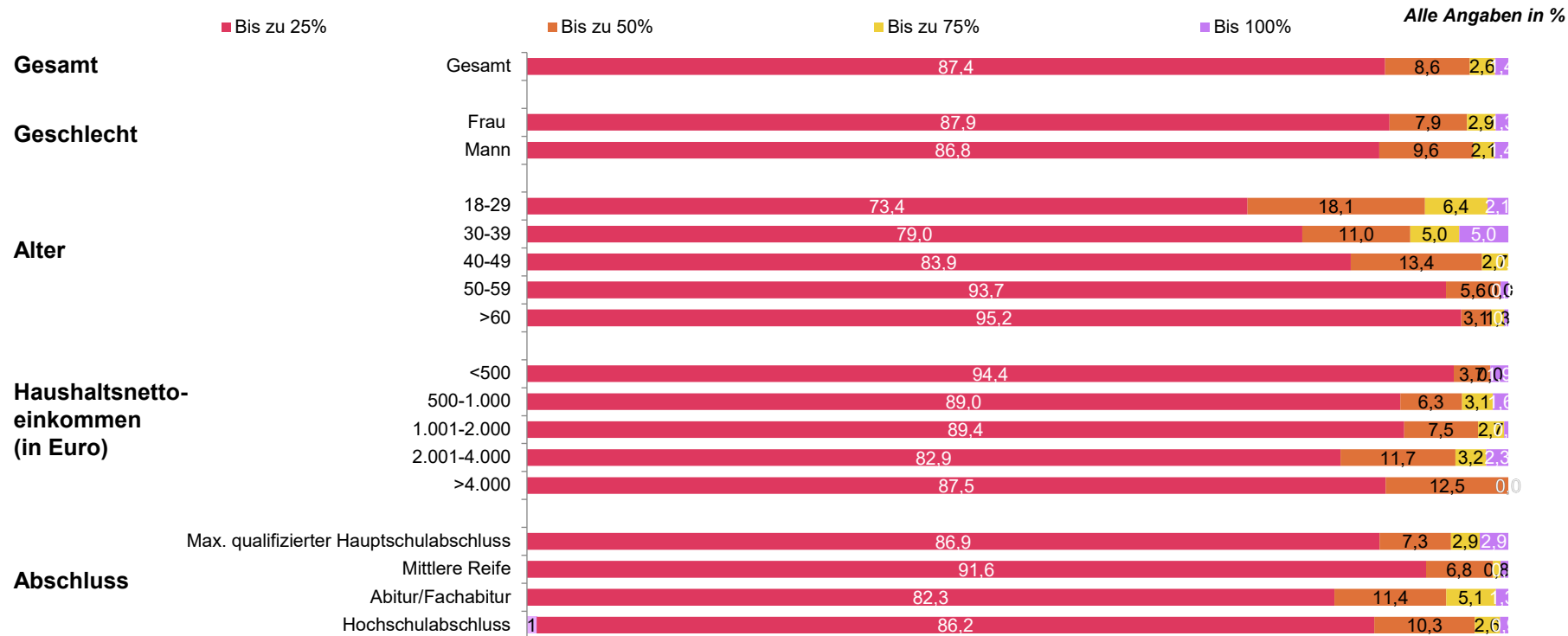
Alle Angaben in %

- Unter denjenigen, die den Begriff Robo Advisor nicht kannten und erst über die im Rahmen der Umfrage zur Verfügung gestellte Definition mit dem Thema in Kontakt gekommen sind, können sich mehr als 87 % nicht vorstellen, mehr als 25 % ihres gesamten Kapitals bei einem Robo Advisor anzulegen
- Knapp 13 % sind jedoch, trotz des geringen Wissens zum Thema bereit, mehr als 25 % ihres gesamten Kapitals anzulegen

*Nachdem die Befragten angegeben hatten, den Begriff nicht zu kennen, wurde folgende Definition bereitgestellt: Ein Robo Advisor ist eine digitale Vermögensverwaltung. Auf Basis eines Online-Fragenkatalogs werden Ihre Risikobereitschaft und die für Sie geeigneten Kapitalanlagen ermittelt. Anschließend werden Ihnen eine oder mehrere, Ihren Anforderungen entsprechenden Anlagen vorgeschlagen. Diese sind aus mehreren unterschiedlichen Wertpapieren (bspw. Investmentfonds oder ETFs) zusammengesetzt. Die laufende Verwaltung der Anlagen erfolgt automatisch durch den Robo Advisor in der Rolle des Vermögensverwalters.

Insbesondere bei Älteren ist die Bereitschaft, ein Robo Advisor-Angebot zu nutzen, aktuell vergleichsweise gering

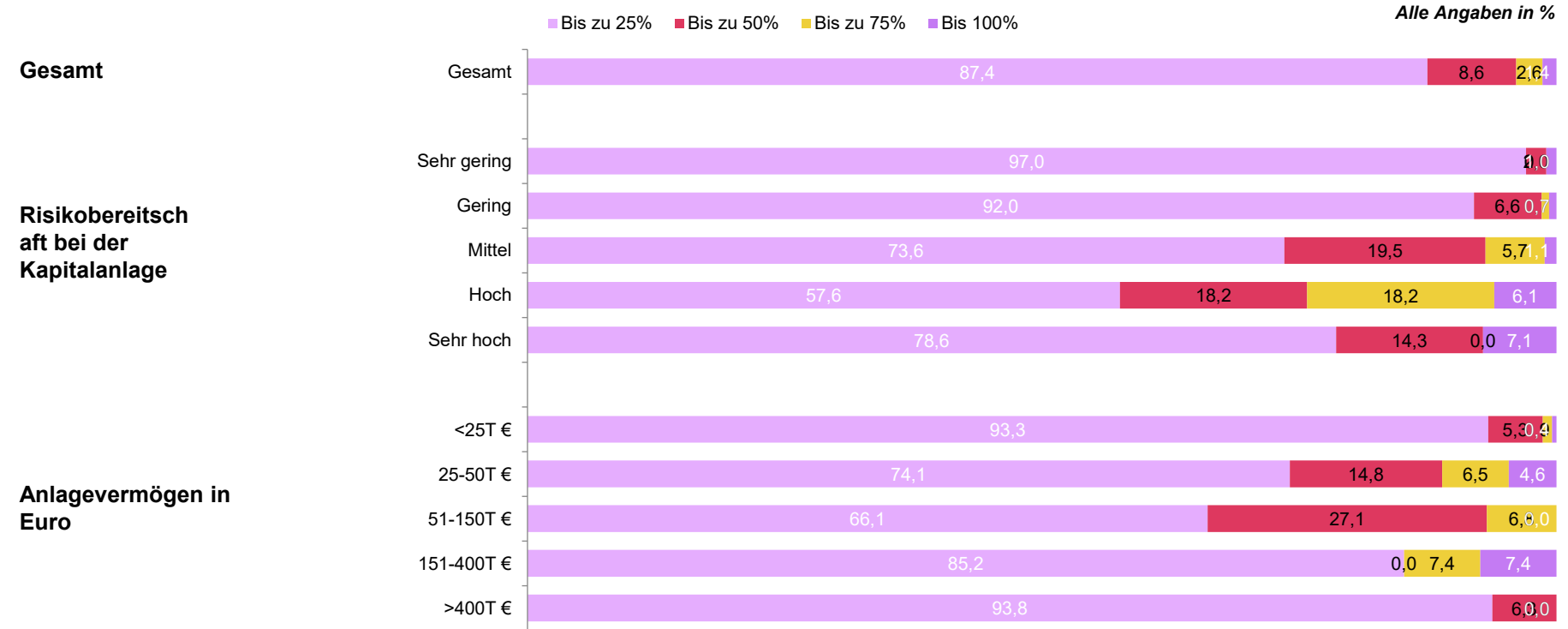
Bezogen auf Ihr gesamtes Kapital: Welchen Anteil können Sie sich vorstellen, bei einem Robo Advisor anzulegen?



Nur Personen, denen der Begriff Robo Advisor nicht bekannt ist

Je höher die Risikobereitschaft bei Geldanlagen, desto höher das potentielle Investitionsvolumen in einen Robo Advisor

Bezogen auf Ihr gesamtes Kapital: Welchen Anteil können Sie sich vorstellen, bei einem Robo Advisor anzulegen?



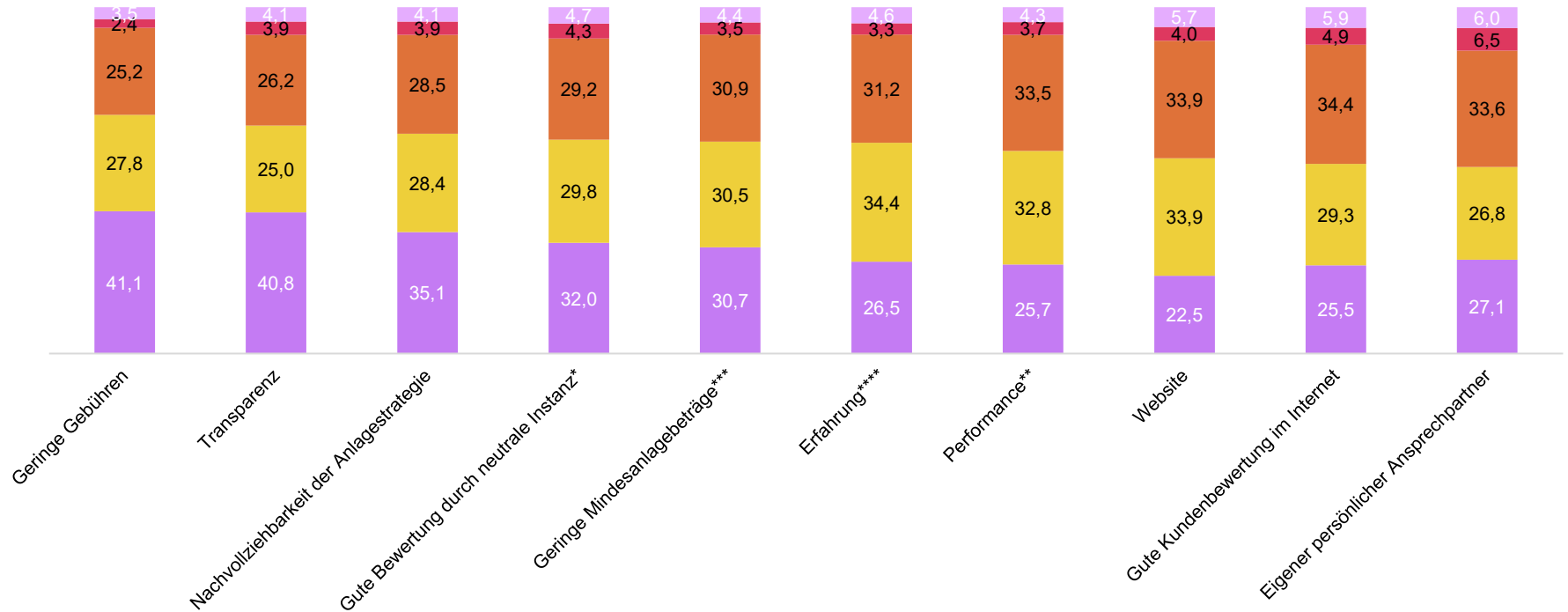
Anforderungen an ein Robo Advisor- Angebot

Die größte Bedeutung bei einem Robo Advisor-Angebot werden den Gebühren sowie der Transparenz zugeschrieben

Wie bewerten Sie die Bedeutung der folgenden Faktoren bei einem Robo Advisor-Angebot? (1/2)

sehr wichtig wichtig neutral weniger wichtig nicht wichtig

Alle Angaben in %

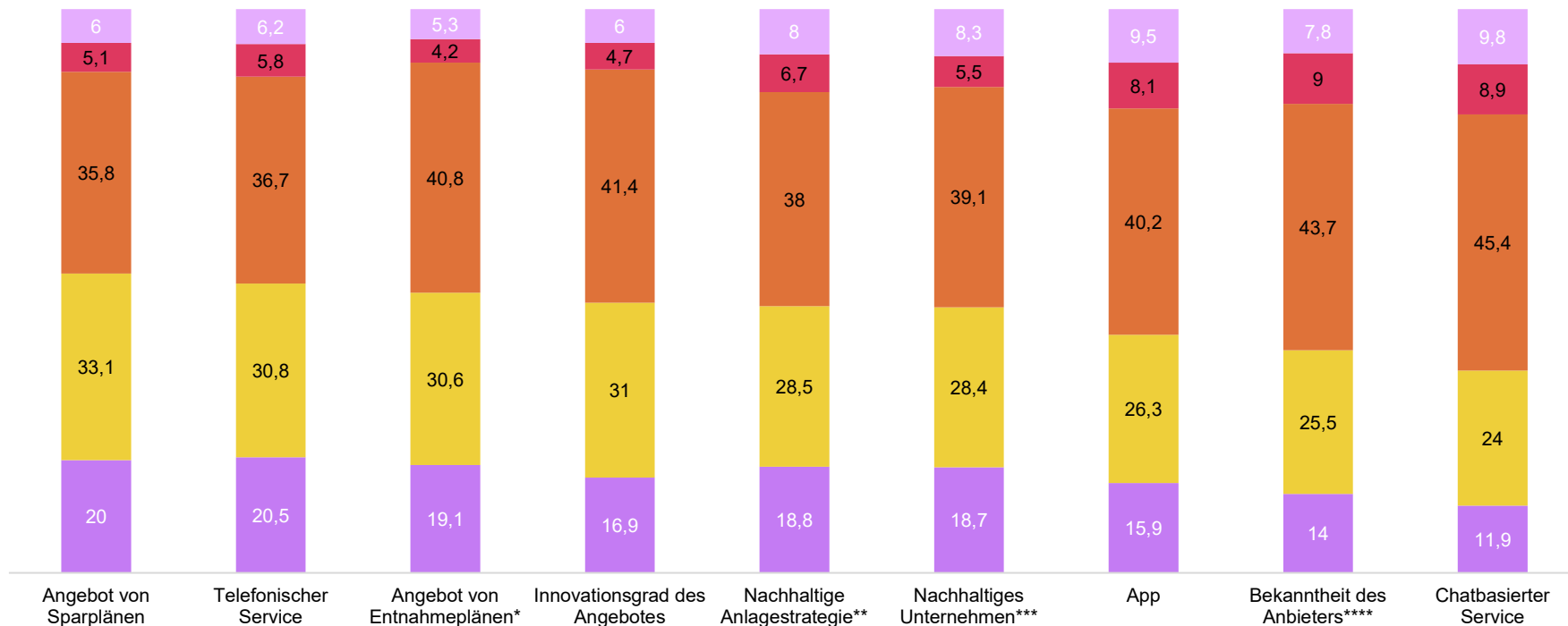


Eine App, Bekanntheit sowie ein chatbasierter-Service werden als vergleichsweise weniger wichtig angesehen

Wie bewerten Sie die Bedeutung der folgenden Faktoren bei einem Robo Advisor-Angebot? (2/2)

sehr wichtig wichtig neutral weniger wichtig nicht wichtig

Alle Angaben in %

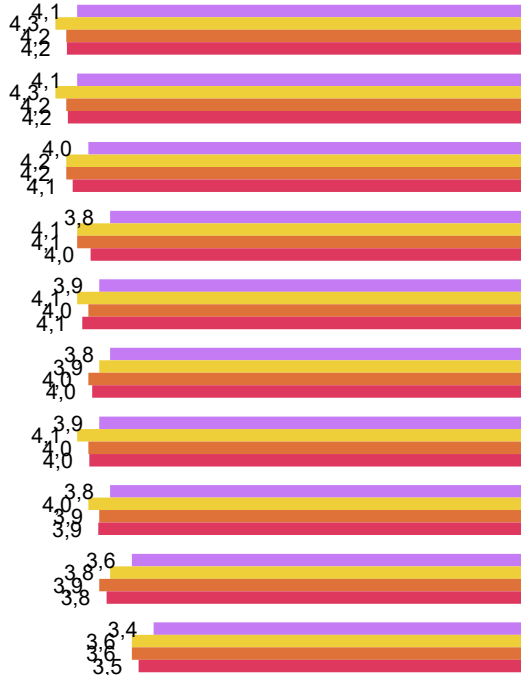


* automatische Entnahme von Geld
 ** Geldanlage berücksichtigt Nachhaltigkeitskriterien
 *** Anbieter berücksichtigt Nachhaltigkeitskriterien über das gesamte Unternehmen hinweg, nicht nur in der Geldanlage
 **** Bekanntheit des Anbieters (häufige Nennungen in der Presse, TV etc.)

Bei denjenigen, die den Begriff Robo Advisor kennen, haben geringe Gebühren nach wie vor die größte Bedeutung

Vergleich 2019, 2020, 2021 und 2022: Wie bewerten Sie die Bedeutung der folgenden Faktoren bei einem Robo Advisor-Angebot? (1/2)

Personen, denen der Begriff Robo Advisor bekannt ist



■ 2019 ■ 2020 ■ 2021 ■ 2022

Personen, denen der Begriff Robo Advisor nicht bekannt ist



Geringe Gebühren

Transparenz

Nachvollziehbarkeit der Anlagestrategie

Gute Bewertung durch neutrale Instanz*

Geringe Mindestanlagebeträge***

Erfahrung**

Performance****

Website

Gute Kundenbewertungen im Internet

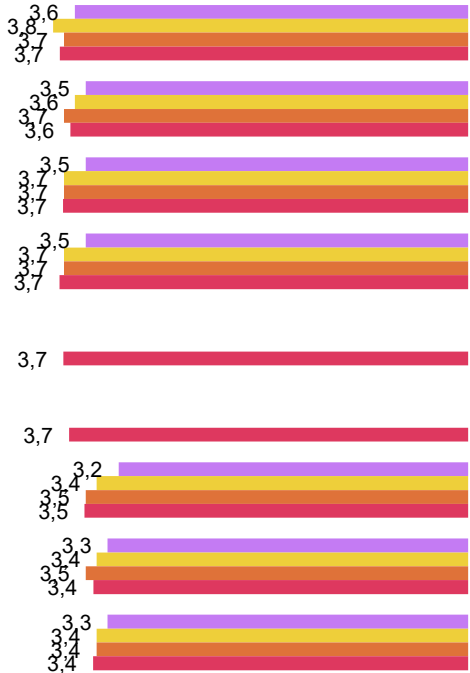
Eigener persönlicher Ansprechpartner

* Gute Bewertung durch neutrale Instanz (z.B. TÜV, Stiftung Warentest etc.)
 ** Performance (Wertentwicklung der letzten Jahre)
 *** Geringe Mindestanlagebeträge (Anlagen ab weniger als 10.000 Euro möglich)
 **** Erfahrung (bereits mehrere Jahre am Markt)

Bei denjenigen, die den Begriff Robo Advisor kennen, haben geringe Gebühren nach wie vor die größte Bedeutung

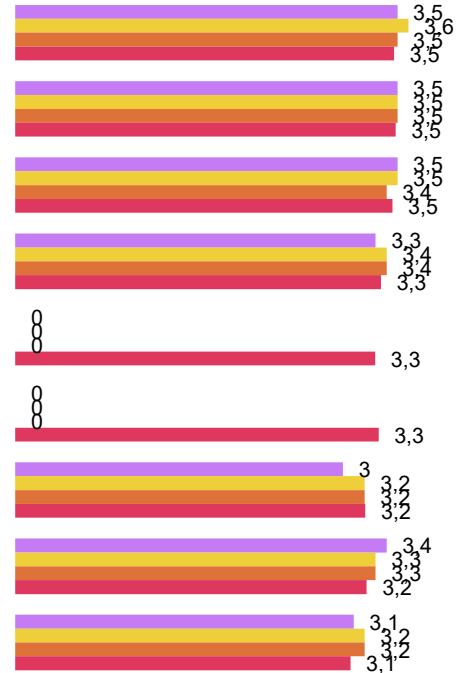
Vergleich 2019, 2020, 2021 und 2022: Wie bewerten Sie die Bedeutung der folgenden Faktoren bei einem Robo Advisor-Angebot? (2/2)

Personen, denen der Begriff Robo Advisor bekannt ist



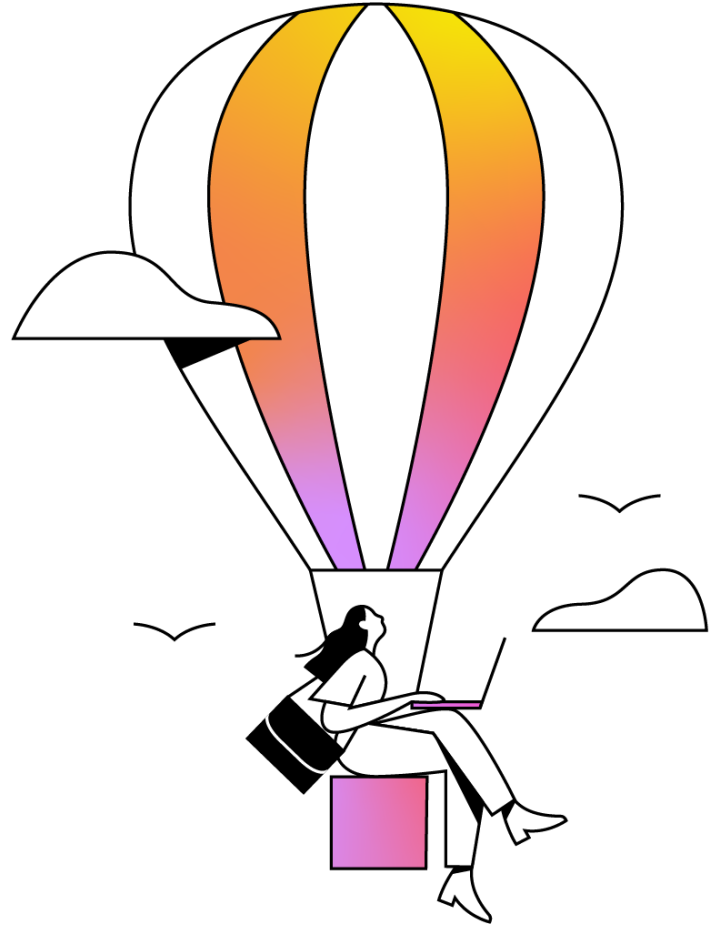
■ 2019 ■ 2020 ■ 2021 ■ 2022

Personen, denen der Begriff Robo Advisor nicht bekannt ist

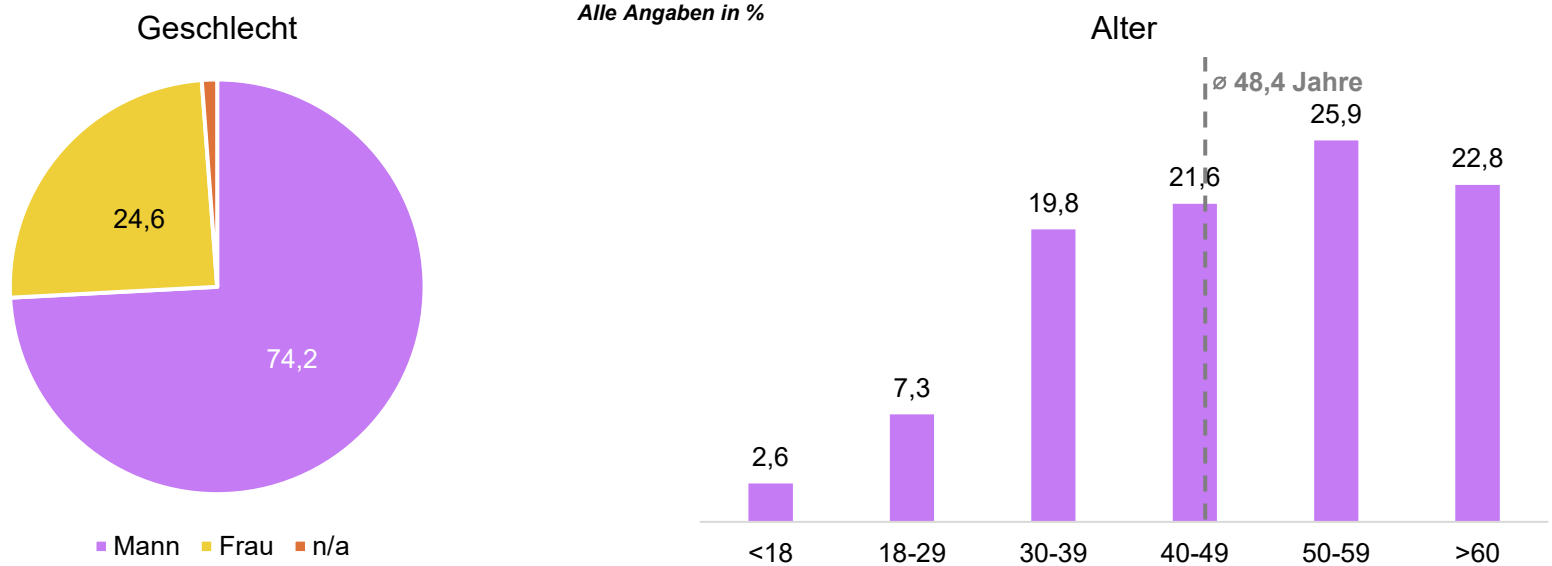


* automatische Entnahme von Geld
 ** Geldanlage berücksichtigt Nachhaltigkeitskriterien
 *** Anbieter berücksichtigt Nachhaltigkeitskriterien über das gesamte Unternehmen hinweg, nicht nur in der Geldanlage
 **** Bekanntheit des Anbieters (häufige Nennungen in der Presse, TV etc.)

Aktuelles Angebot fintego

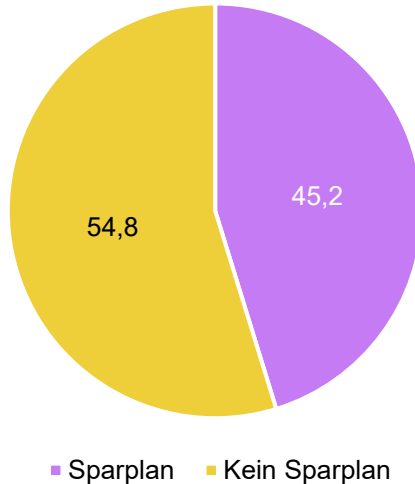


Bei fintego, einem der Pioniere im deutschen Robo Advisor-Markt, sind die Kunden aktuell überwiegend männlich

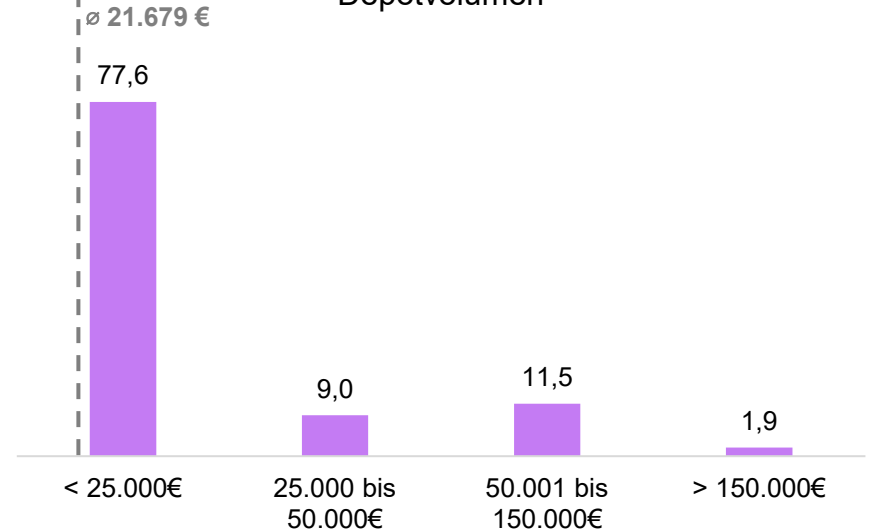


- Etwa drei Viertel der fintego-Kunden sind männlich und nur etwa ein Viertel weiblich
- Das Verhältnis ist seit dem Start im Jahr 2014 vergleichsweise stabil, auch andere Marktteilnehmer berichten von ähnlichen Strukturen
- Im Schnitt sind die fintego-Kunden etwa 48 Jahre alt
- Die Mehrheit der Kunden ist zwischen 30 und 59 Jahren

Anteil der Sparplannutzer



Alle Angaben in %



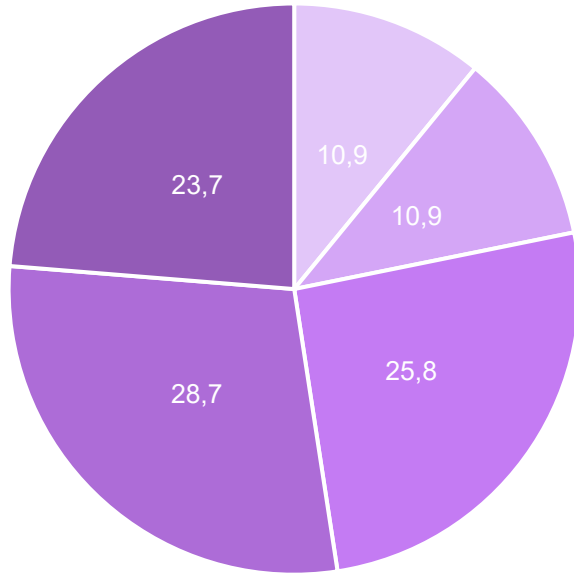
- Aktuell nutzen 45 % der fintego-Kunden, unabhängig von Einmalzahlungen, einen Sparplan und steigern so das investierte Volumen regelmäßig
- Zudem nutzen einige Kunden auch bereits Entnahmepläne, um so automatisch regelmäßige Auszahlungen zu erhalten
- Die Mehrheit der fintego-Kunden nutzt den Robo Advisor aktuell eher als Beimischung zu anderen (klassischen) Anlagen und hat weniger als 25.000 Euro angelegt
- Allerdings haben auch zahlreiche Kunden deutlich höhere Summen in eine der fünf fintego-Strategien investiert

Knapp zwei Drittel der Kunden sind risikobereitere Anleger

Aufteilung der fintego Kunden in die Varianten classic und green+ (ESG)

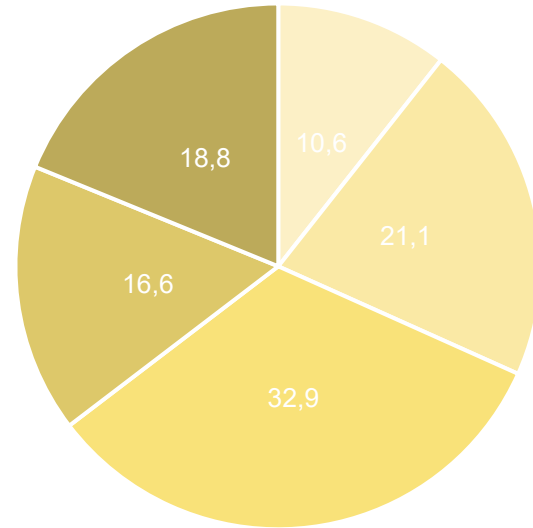
Alle Angaben in %

Classic



- Ich will's defensiv
- Ich will's konservativ
- Ich will streuen
- Ich will mehr
- Ich will alles

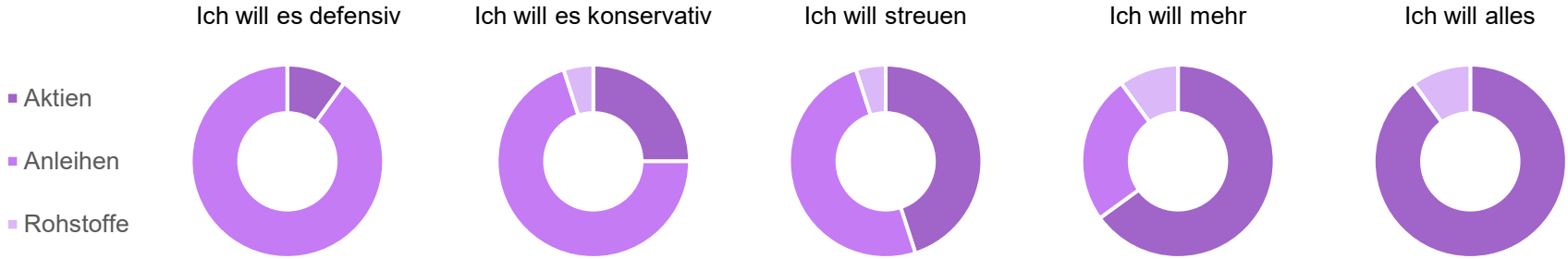
ESG



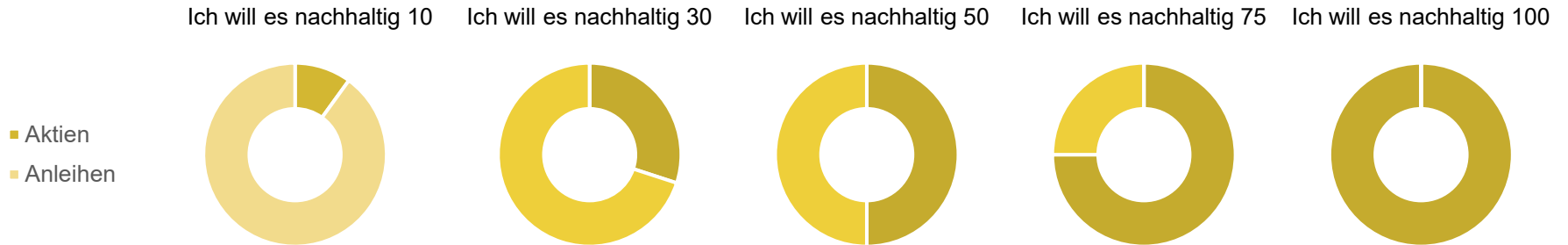
- Ich will's nachhaltig 10
- Ich will's nachhaltig 30
- Ich will's nachhaltig 50
- Ich will's nachhaltig 75
- Ich will's nachhaltig 100

fintego bietet fünf Strategien jeweils in zwei Varianten

fintego classic

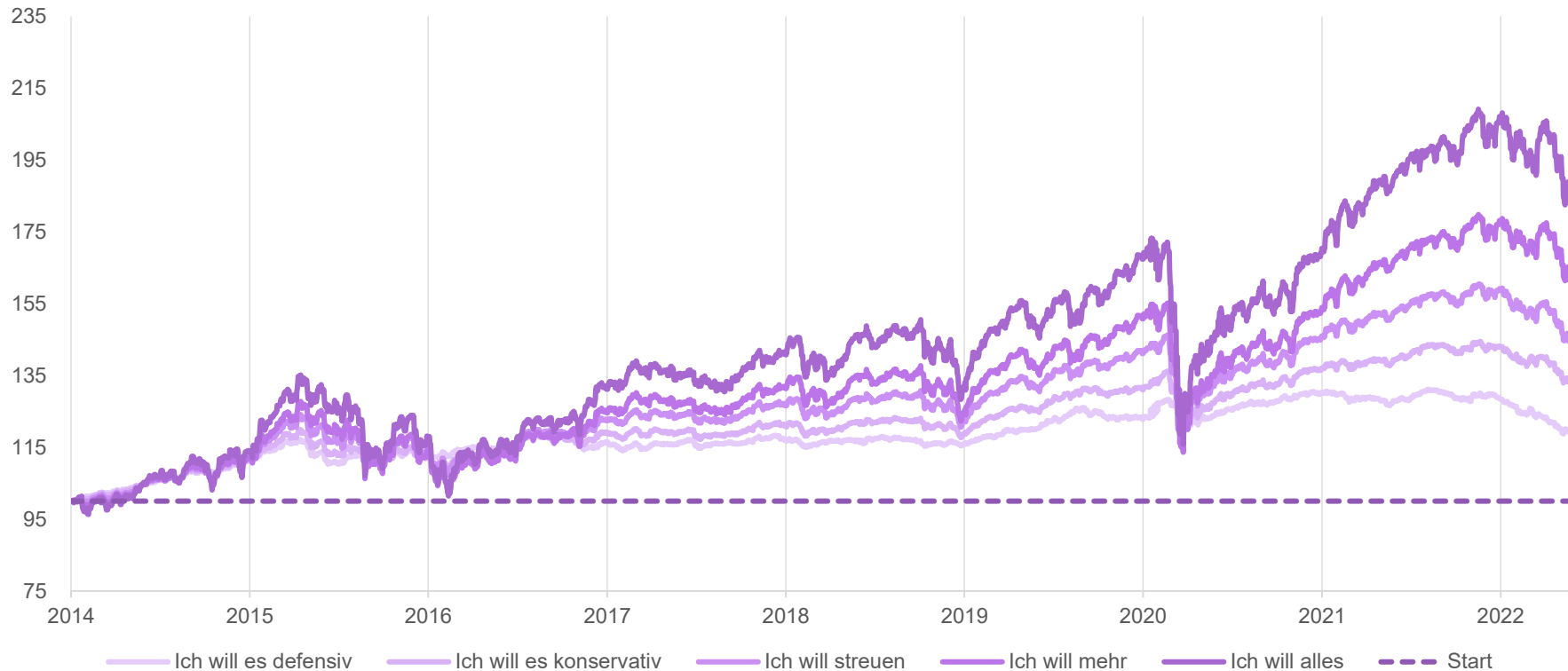


fintego green+ (ESG)



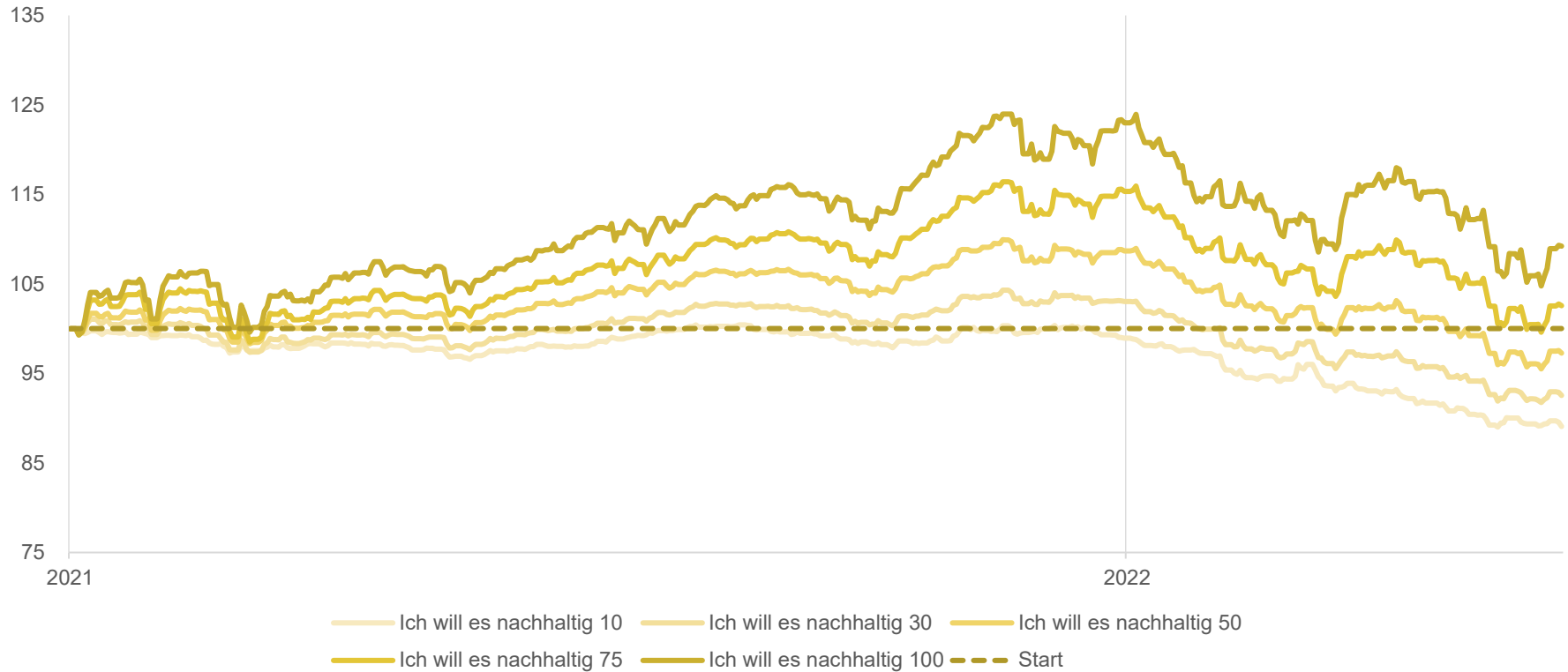
fintego classic konnte seit der Auflage 2014 je nach Strategie knapp 27 % bis zu über 100 % Rendite erzielen

Wertentwicklung der fintego classic Strategien seit Auflage



fintego green+ ist seit 2021 am Markt

Wertentwicklung der fintego green+ Strategien seit Auflage



Fazit



I **Die Bekanntheit des Themas Robo Advice hat deutlich zugenommen, nach wie vor sind Robo Advisor aber in Deutschland noch nicht bei einer breiten Bevölkerungsschicht angekommen**

- Die Bekanntheit des Begriffs Robo Advisor hat im Vergleich zur ersten Studie in 2019 um zwei Drittel zugenommen, liegt aber dennoch bevölkerungsweit erst bei etwas über einem Drittel
- Die heutigen Robo Advisor-Kunden sind tendenziell vermögendere Personen mit Wertpapiererfahrung
- Robo Advisor sind immer noch eher ein Nischenthema für „Interessierte“

II **Rein digitale Angebote sind momentan nur für eine eher kleine Kundengruppe geeignet**

- Die Zielgruppe der Anleger, die aktiv nach einer rein digitalen Geldanlage suchen, ist aktuell überschaubar groß
- Der Trend bei zahlreichen Robo Advisors, klassische Beratungs-/Unterstützungsangebote zu ergänzen, um eine breitere Kundenbasis adressieren zu können, ist immer ausgeprägter

III **Erfolgreiche Kundengewinnung braucht einen guten Kundenzugang**

- Die Gewinnung einer großen Anzahl von echten Neukunden direkt am Markt und dabei speziell in einem fokussierten Online-Ansatz ist herausfordernd aber möglich
- Zahlreich Beispiele belegen, dass es ohne bestehenden Kundenzugang (Bestandskunden) schwierig ist, das kritische Kundenvolumen kurz- bis mittelfristig mit einem wirtschaftlich nachhaltigen Ansatz zu erreichen

IV

Die Auswahlkriterien bei Robo Advisor-Angeboten werden sich verändern

- Mit zunehmender Etablierung der Robo Advisor treten – ähnlich wie bei der Vermögensverwaltung oder bei Investmentfonds – verstärkt klassische Entscheidungskriterien in den Vordergrund
- Die (langfristige) Performance, die Kosten aber auch die Nachvollziehbarkeit der Anlagestrategien sowie die Bekanntheit der Anbieter werden noch stärker im Entscheidungsprozess gewürdigt werden
- Das Thema Nachhaltigkeit wird auch zunehmend wichtiger

V

Es findet allgemein eine Konvergenz zwischen digitalen Robo Advisor-Angeboten und physischen Elementen statt

- Das in der Vergangenheit praktizierte Modell mit einer klaren Trennung zwischen digitalen und analogen Geldanlagen wird sich zukünftig weiter auflösen
- Sowohl in der Beratung als auch bei der Anlage kommt es zu einem neuen Mix zwischen Mensch und Maschine
- Viele Robo Advisor, denen es nicht gelingt, eine ausreichende Kundenanzahl zu gewinnen oder als B2B-Anbieter erfolgreich zu sein, werden wieder vom Markt verschwinden

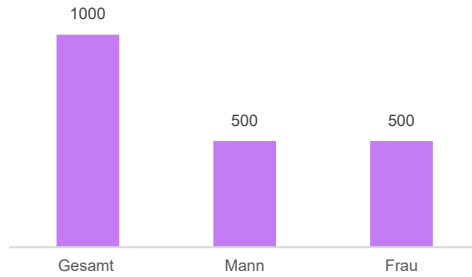
VI

Die Potentiale für Robo Advisor wachsen

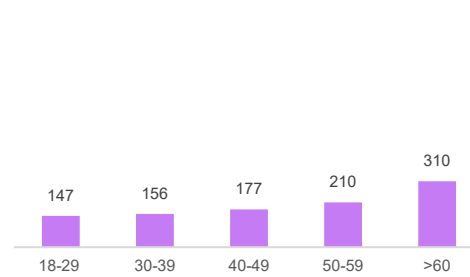
- Ungeachtet der noch geringen Bekanntheit stehen die Deutschen dem Thema Robo Advice offen gegenüber und haben in der Breite keine grundsätzlich ablehnende Haltung
- Die Bekanntheit des Themas Robo Advice wird weiterhin dynamisch zunehmen, im Zuge dessen wächst auch die Bereitschaft zu Anlagen („Robo Advisor kommen mehr und mehr im Entscheidungsuniversum an“)
- Die Möglichkeiten der organischen Neukundengewinnung verändern sich im Zuge der wachsenden Bekanntheit des Themas

Statistische Angaben zur Gesamtheit der Studienteilnehmer

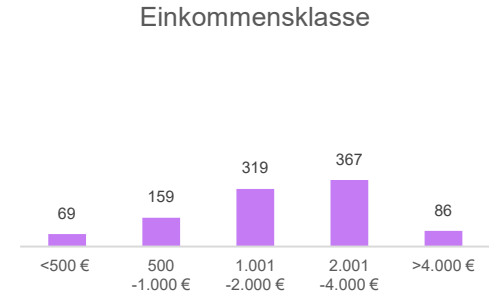
Teilnehmer nach Geschlecht



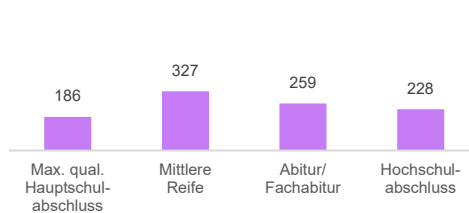
Teilnehmer nach Altersklasse



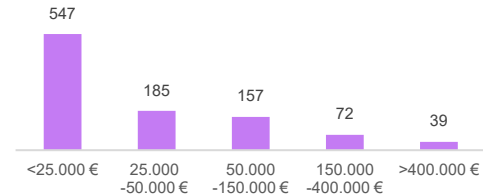
Teilnehmer nach Einkommensklasse



Teilnehmer nach Bildungsabschluss



Teilnehmer nach Vermögen



Die in diesem Beitrag zur Verfügung gestellten Informationen sind mit größtmöglicher Sorgfalt von ebase zusammengestellt worden. Trotzdem übernimmt ebase keine Gewähr für die Aktualität, Korrektheit und Vollständigkeit der hier enthaltenen Informationen.

Die Informationen und Inhalte dieses Beitrags stellen weder ein öffentliches Angebot noch eine Aufforderung zur Abgabe eines Angebotes zum Erwerb von Wertpapieren, Fondsanteilen oder Finanzinstrumenten dar und können eine individuelle Beratung nicht ersetzen. Eine Investmententscheidung bezüglich bestimmter Wertpapiere, Fondsanteile oder Finanzinstrumente sollte auf Grundlage der einschlägigen Verkaufsdokumente (wie z. B. Verkaufsprospekt) erfolgen.

Die Ergebnisse der Studie „Robo Advice in Deutschland – Status quo und Entwicklungsperspektiven 2022“ bieten keine Gewähr für die zukünftige Wertentwicklung eines Investmentfonds. Jede Anlage in Fonds ist mit Chancen, aber auch mit Risiken verbunden, die Ihnen Ihr Anlageberater gerne erläutert.

Bitte beachten Sie, dass der Netto-Inventarwert eines Fonds sowohl steigen als auch fallen kann. Bei Anlagen in Investmentfonds müssen Anleger bereit und in der Lage sein, Verluste des eingesetzten Kapitals hinzunehmen. Anlageergebnisse aus der Vergangenheit lassen keine Rückschlüsse auf die zukünftige Wertentwicklung zu. Investitionen in Fremdwährungen können zu zusätzlichen Währungsverlusten führen. Zusätzliche Kosten und Gebühren (z.B. Ausgabeaufschläge) können die Wertentwicklung von Investmentfonds reduzieren.

Die genannten Anlageprodukte sind möglicherweise nicht für jeden Anleger geeignet.

Wir empfehlen, vor jeder Anlageentscheidung den Rat eines Anlage- und Steuerberaters einzuholen.

Insbesondere richten sich die Informationen und Inhalte dieses Artikels nicht an Staatsbürger aus den USA.

Wir gehen verantwortungsvoll mit dem in uns gesetzten Vertrauen um. In einzelnen Fällen lässt es sich dennoch nicht vermeiden, dass die berechtigten Interessen der Kunden und die der ebase als betriebswirtschaftlich handelndes Unternehmen, das zwar in erster Linie seinen Kunden, aber auch seinen Eigentümern und Mitarbeitern verpflichtet ist, gegenläufig sein können (Interessenkonflikte). Solche Interessenkonflikte können sich nicht nur zwischen dem Kunden und der ebase, sondern auch zwischen dem Kunden und anderen Unternehmen des Konzerns, der ebase Geschäftsleitung, den ebase Mitarbeitern oder anderen Personen, die mit der ebase verbunden sind, ergeben.

Im Interesse unserer Kunden – und auch im eigenen Interesse – haben wir zur weitestgehenden Vermeidung solcher Situationen unterschiedliche Maßnahmen getroffen.

Eine vollständige Vermeidung von etwaigen Interessenkonflikten kann trotz zahlreicher Maßnahmen nicht für alle möglichen Einzelfälle vollständig ausgeschlossen werden. Ein offener und ehrlicher Umgang mit dieser Tatsache ist nach unserem Verständnis die Grundlage für eine faire Geschäftsbeziehung.

Grundsätzlich sind unter anderem nachstehende Umstände dazu geeignet, einen möglichen Interessenkonflikt begründen zu können, wobei wir der festen Überzeugung sind, dass aufgrund der internen Arbeitsabläufe, Anweisungen, Kontrollen und Prüfungen verhindert wird, dass etwaige Interessenkonflikte zu Lasten unserer Kunden gehen.

Die ebase bietet ein umfangreiches Fondsspektrum mit Fonds von verschiedenen Kapitalanlage-/Investmentgesellschaften an. Darüber hinaus bietet die ebase Verrechnungs-/Tagesgeld- und Festgeldkonten an. Für die Aufnahme von Fonds in das Fondsspektrum der ebase können neben der Produktqualität auch andere sachfremde Auswahlkriterien ausschlaggebend sein. Als solche sachfremden Auswahlkriterien kommen z. B. die bevorzugte Aufnahme von Investmentfonds von Konzerngesellschaften, die Abwicklung bzw. Verwahrung von den jeweiligen Investmentfonds, die Höhe der Provisionszahlungen, welche abhängig vom Bestand, von der jeweiligen Kapitalanlage-/Investmentgesellschaft und/oder von der Gattungsart sein können, die Bedeutung der Kapitalanlage-/Investmentgesellschaft als Werbekunde in ebase online Medien sowie der Erhalt von Zuwendungen an die ebase in Betracht. Da nur eine gute und objektive Produktauswahl den langfristigen Erfolg der ebase sicherstellen kann, ist es auch in unserem Sinne, besonderen Wert darauf zu legen, eine umfangreiche und qualitativ hochwertige Produktpalette anbieten zu können.

Selbstverständlich können immer wieder Situationen auftreten, in denen ein betriebswirtschaftlich handelndes Unternehmen die berechtigten Kundeninteressen einerseits und die wirtschaftliche Tragfähigkeit und Machbarkeit andererseits in einem ausgewogenen Verhältnis berücksichtigen muss (Kosten-Nutzen-Prinzip). Da ein wirtschaftlich handelndes Unternehmen auch im Interesse des jeweiligen Kunden liegt.

European Bank for Financial Services GmbH (ebase®) – ein Unternehmen der FNZ Group

Hausanschrift

European Bank for Financial Services GmbH
Bahnhofstraße 20
85609 Aschheim

Postanschrift

European Bank for Financial Services GmbH
80218 München

ebase Info-Lines für Interessenten

Telefon: +49 89 45460 - 185
(Montag bis Freitag von 8:00 bis 18:00 Uhr)
Telefax: +49 89 45460 - 892

Geschäftsführung

Kai Friedrich
Jürgen Keller
Jens Wöhler

Vorsitzender des Aufsichtsrats

Frank Strauß

ebase im Internet

www.ebase.com
www.fnz.com

Disclaimer

Die vorliegende Unterlage beruht auf rechtlich unverbindlichen Erwägungen der European Bank for Financial Services GmbH (ebase®).

Sämtliche Angaben dienen ausschließlich Informations- und Werbezwecken und stellen weder eine individuelle Anlageempfehlung/Anlageberatung noch ein Angebot zum Kauf oder Verkauf von Wertpapieren oder sonstigen Finanzinstrumenten dar. Die in der Unterlage enthaltenen Informationen ersetzen keine individuelle anleger- und anlagegerechte Beratung noch berücksichtigen sie steuerliche Aspekte. Eine Anlageentscheidung bzgl. eines Investmentfonds/ETFs oder anderen Wertpapiere bzw. Finanzinstrumentes sollte nur auf Grundlage der jeweiligen Produktinformations- und/oder Verkaufsunterlagen, die insbesondere auch Informationen zu den Chancen und Risiken der Vermögensanlage enthalten, getroffen werden.

Die ausführlichen Verkaufsprospekte, welche u.a. auch die vollständigen Anlagebedingungen enthalten, die wesentlichen Anlegerinformationen (KIIDs bzw. ggf. Basisinformationsblatt (BIB)/Packaged Retail and Insurance-based Investment Products (PRIIPs)), die aktuellen Jahres- und Halbjahresberichte sowie auch Produktinformationsunterlagen sind unter www.ebase.com abrufbar bzw. können bei der European Bank for Financial Services GmbH angefordert werden.

Diese Unterlage ist urheberrechtlich geschützt. Die ganze oder teilweise Vervielfältigung, Bearbeitung und Weitergabe an Dritte darf nur nach Rücksprache und mit Zustimmung der European Bank for Financial Services GmbH erfolgen.