Robo-Advisors 2025

Kunden, Kosten, Künstliche Intelligenz

› Eine Umfrage und Analyse zum Robo-Advisor-Markt von biallo.de

biallo.de

Zur Methodik der Studie

Grundlage für die Studie ist ein 41 Fragen umfassender Online-Fragebogen, den wir im Mai und Juni 2025 für alle Teilnehmer freigeschaltet haben. Angefragt hatten wir 25 Robo-Advisors. Den Fragebogen ausgefüllt haben 16 Anbieter. Waren Fragen offen oder gab es Rückfragen zu den Antworten, haben wir zur Klärung nachgehakt. Die ausgewerteten Daten in der Studie stammen aus unserer Umfrage. Die Performance-Daten haben wir dem Robo-Advisor Performance-Vergleich von biallo.de entnommen. Außerdem haben wir für die Untersuchung weitere Quellen gesichtet. Sie dienten insbesondere zur Markteinschätzung und sind am Ende der Studie aufgeführt.

Einleitung: Gegenwind für die Robo-Advisors 4
Keyfacts: Die Ergebnisse der Studie auf einen Blick 6
Kundenzahl und Vermögen: Wachstum lässt nach 8
Altersstruktur: Vom Säugling bis zum Senior 10
Anlagebetrag: Im Schnitt mehr als 50.000 Euro 12
Vermögensaufbau: Mehrzahl der Kunden mit Sparplan 13
Anlagedauer: Mittlere Frist am beliebtesten 13
Anlagestrategie: Kunden durchaus risikobereit 14
Produktauswahl: ETFs dominieren – Bandbreite wächst 15
Risikosteuerung: Aktiv schlägt passiv 17
Anlageprozess: Der Mensch hinter der Maschine 18
Kosten: Deutliche Unterschiede 20
Nachhaltigkeit: In der Mehrzahl grün 22
Kundenservice: Persönlicher Kontakt bevorzugt 23
Registrierung und Kündigung: Einfach und schnell möglich 24
Künstliche Intelligenz: Zwischen Euphorie und Skepsis 25
Performance: Turbulentes Jahr 2025 27
Fazit: Mehr Konkurrenz – aber auch mehr Vielfalt 29
Quellenverzeichnis 31
Danksagung und Teilnehmer 32
Impressum und rechtliche Hinweise 33

Einleitung
Gegenwind für die Robo-Advisors

- Sie haben sich fest am Markt etabliert – und stehen gleichzeitig an einem Scheideweg: Robo-Advisors gibt es mittlerweile seit mehr als zehn Jahren in Deutschland. Der älteste in dieser Studie befragte „Robo" nennt als Gründungsdatum das Jahr 2013. Seitdem sind die digitalen Vermögensverwaltungen hierzulande eine feste Größe geworden. Einer Studie der FNZ Bank zufolge war der Begriff „Robo-Advisor" 2024 mehr als jeder und jedem dritten Deutschen bekannt. Fünf Jahre zuvor war es nur jeder Fünfte.[1]

- Robo-Advisors wollen professionelle Vermögensverwaltung für normale Privatanlegerinnen und Privatanleger zugänglich machen – einfach, kostengünstig und möglichst ohne, dass sich die Kunden um die Geldanlage kümmern müssen.[2] Ähnliches gilt im Prinzip aber auch für einen Welt-ETF oder eine einfache Kombination aus mehreren ETFs, die Anleger einmalig oder per Sparplan kaufen und getreu einer „Buy-and-Hold"-Strategie lange Zeit im Depot liegen lassen.

- Nicht umsonst machen daher sogenannte Neobroker und Neobanken den Robo-Advisors zunehmend Konkurrenz. Die jungen Finanzfirmen bieten ebenfalls einen schnellen, einfachen und günstigen Zugang zum Kapitalmarkt – und sind damit erfolgreich. So setze mittlerweile auch der deutsche Robo-Advisor-Pionier Scalable verstärkt auf Broker-Kunden, heißt es in der aktuellen Branchen-Studie der digitalen Vermögensverwaltung Evergreen.[3]

- Der Erfolg der Neobroker dürfte einer der Gründe sein, warum das Geschäft der Robo-Advisors schwieriger geworden ist. So zeigt unsere Untersuchung: Der Robo-Advisor-Markt wächst zwar weiterhin. Das Wachstum lässt aber nach. Das gilt insbesondere für die Anzahl der Kundinnen und Kunden. Es dürfte aber auch das verwaltete Kundenvermögen (Assets under Management, AuM) betreffen. Allerdings sind gerade mit Blick auf das AuM belastbare Aussagen nur unter Vorbehalt möglich. Denn auch das ist eine Erkenntnis unserer Umfrage: Die meisten „Robos" machen ungern exakte Angaben zum verwalteten Vermögen. Eine Mehrzahl der Anbieter in unserer Umfrage hat aber eine Spanne angegeben, in der sich die AuM bewegen.

[1] FNZ Bank 2024; Wir haben für diese Untersuchung auch externe Quellen gesichtet. Wo wir uns im Text darauf beziehen, wird das in einer Fußnote angegeben. Ein Quellenverzeichnis findet sich am Ende der Studie. Die Quellen werden vereinfacht angegeben – in Form der jeweiligen Internetseite einer Quelle.
[2] Comdirect 2023
[3] Evergreen 2025

- Darüber hinaus liefert die Untersuchung aus unserer Sicht eine große Bandbreite an Einblicken in den Markt der Robo-Advisors und deren Kundinnen und Kunden. So ist der Durchschnittsanleger 47 Jahre alt und in zwei von drei Fällen männlich. Im Schnitt investieren Kundinnen und Kunden gut 51.000 Euro. Mehr als die Hälfte von ihnen hat einen Sparplan und steckt sein Geld am liebsten in offensive Strategien. Gefragt haben wir aber auch danach, welche Gebühren die Robo-Advisors für die Vermögensverwaltung verlangen, welche Produkte sie anbieten – und wo sie Künstliche Intelligenz einsetzen.

- Insgesamt haben wir für diese Studie 25 Robo-Advisors angefragt. Das sind etwa zwei Drittel aller Anbieter, die derzeit am deutschen Markt aktiv sind. Ausgefüllt haben den Online-Fragebogen 16 Anbieter. Die teilnehmenden „Robos" dürften dabei sowohl bei der Kundenanzahl als auch beim verwalteten Vermögen etwa zwei Drittel des Gesamtmarktes ausmachen. Auch wenn daher nicht jeder Anbieter auf jede Frage geantwortet hat, liefert die Untersuchung unserer Einschätzung nach ein gutes Bild, wo die Branche der Robo-Advisors derzeit in Deutschland steht.

Keyfacts

Die Ergebnisse der Studie auf einen Blick

Robo-Advisors sind weiter auf Wachstumskurs. Allein in den ersten fünf Monaten 2025 legte die Kundenzahl um fünf Prozent gegenüber 2024 zu. Das Wachstum hat sich aber seit 2021 deutlich abgeschwächt.

Die Zahl der Robo-Advisor-Kunden in Deutschland dürfte unserer Schätzung nach zwischen 260.000 und 270.000 liegen. Die Summe der verwalteten Vermögen reicht von deutlich unter 100 Millionen Euro bis zu mehreren Milliarden Euro.

Robo-Advisor-Kunden sind im Schnitt 47 Jahre alt. Zwei Drittel der Kundinnen und Kunden fallen in eine Altersspanne von 40 bis 69 Jahren. Der Frauenanteil beträgt gut ein Drittel.

Im Schnitt legen Kundinnen und Kunden rund 51.500 Euro an. Mehr als die Hälfte der Kunden hat einen Sparplan. Die durchschnittliche Sparrate beträgt knapp 390 Euro.

Fast die Hälfte der Anleger wählt eine offensive Strategie (Aktienanteil bis 100 Prozent). Die Risikoneigung nimmt jedoch mit zunehmendem Alter ab.

ETFs sind die dominierende Anlageklasse bei den Robo-Advisors. Die Bandbreite der Produkte wächst allerdings. So lässt sich bei jedem dritten „Robo“ in Gold investieren.

Die durchschnittliche Servicegebühr der von uns befragten Robo-Advisors liegt bei 0,71 Prozent der Anlagesumme im Jahr. Die Spanne reicht von 0,25 bis 1,19 Prozent. Reine ETF-Robos sind deutlich günstiger als der Durchschnitt.

Die Vorstellung, dass Robo-Advisors das Geld der Anlegerinnen und Anleger vollautomatisiert anlegen, trifft nur zum Teil zu. Bei vier von fünf Vermögensverwaltungen entscheiden auch menschliche Experten über die Geldanlage.

Gut zwei Drittel der befragten Robo-Advisors bietet nachhaltige Portfolios an. Drei weitere planen ein solches Angebot. Die meisten digitalen Vermögensverwaltungen setzen „grüne“ Strategien mit nachhaltigen ETFs um.

Die Hälfte der Umfrageteilnehmer nutzt Künstliche Intelligenz (KI). Am häufigsten zur Anwendung kommt KI bei der Risikobewertung, der Portfoliooptimierung und im Kundenservice.

Wegen der schwierigen Marktlage haben die Robo-Advisors 2025 Performance eingebüßt. Die Spitzenreiter erreichten aber immer noch ansehnliche Ergebnisse. Auf Jahressicht schafft der beste Robo-Advisor in der offensiven Strategie gut elf Prozent.

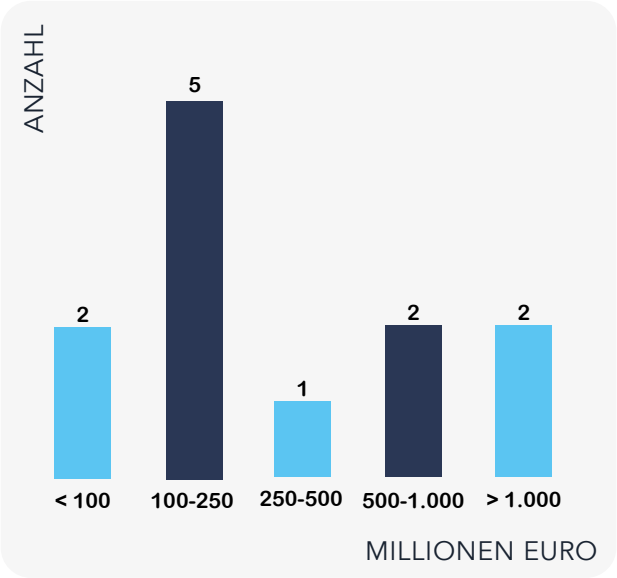
Kundenzahl und Vermögen

Wachstum lässt nach

Robo-Advisor ist nicht gleich Robo-Advisor: Die von uns befragten digitalen Vermögensverwaltungen decken ein breites Spektrum ab. Das gilt auch für die Zahl der Kunden und die Höhe des verwalteten Vermögens. So reicht die Kundenzahl der von uns befragten Anbieter von weniger als 1.000 bis zu fast 100.000. Das verwaltete Vermögen liegt bei kleineren Robo-Advisors deutlich unter 100 Millionen Euro. Bei den größten sind es mehrere Milliarden Euro.

Gesamtschätzungen für das verwaltete Kundenvermögen sind jedoch mit einer hohen Unsicherheit behaftet. Viele Robo-Advisors halten sich mit genauen Zahlen zu den sogenannten Assets under Management (AuM) bedeckt. Immerhin: Zwölf der von uns befragten Anbieter haben eine Spanne angegeben, in der sich das Kundenvermögen bewegt (siehe Grafik).

Verwaltetes Kundenvermögen der Robo-Advisors

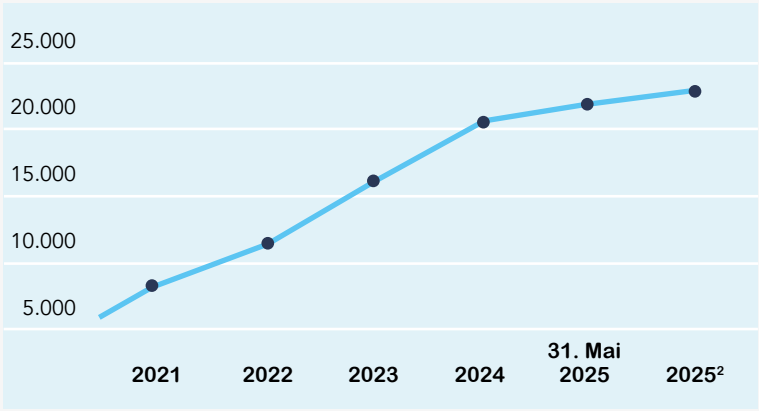


Angaben von 12 Anbietern

Auf Grundlage dieser Zahlen, von Angaben auf den Internetseiten einzelner Robo-Advisors und einer Sichtung externer Quellen[4] schätzen wir das verwaltete Kundenvermögen der Robo-Advisors in Deutschland derzeit auf etwa 18 bis 19 Milliarden Euro. Das liegt unterhalb der Schätzung des Analyse-Unternehmens Statista Market Insights, das für 2025 von einem Anlagevolumen von rund 19,7 Milliarden Euro ausgeht.[5] Bis 2029 sollen es rund 23 Milliarden Euro werden. Das entspräche einem jährlichen Wachstum von knapp vier Prozent.

[4] u.a. Geldanlage Digital 2025, Extraetf 2025, Statista 2025
[5] Statista 2025

Entwicklung der durchschnittlichen Kundenzahl[1]



[1]auf Basis der Angaben von 9 Anbietern;
[2]geschätzt für das Gesamtjahr

Angesichts der zurückhaltenden Angaben der Anbieter, der zunehmenden Konkurrenz durch Neobroker und Neobanken sowie der anhaltend unsicheren Marktlage sind solche Wachstumsprognosen mit Vorsicht zu genießen. Es spricht jedoch einiges dafür, dass sich das Wachstum der digitalen Vermögensverwaltungen künftig eher abschwächt. Das macht auch ein Blick auf die Entwicklung der durchschnittlichen Kundenzahlen jener Anbieter deutlich, die uns zu der entsprechenden Frage eine Rückmeldung gaben (siehe Grafik oben).

Von 2021 bis Ende Mai 2025 hat sich demnach die durchschnittliche Kundenanzahl mehr als verdoppelt. Das Wachstum hat seitdem jedoch deutlich nachgelassen. Von einer Stagnation kann zwar noch keine Rede sein. Allein in den ersten fünf Monaten 2025 legte die Kundenzahl um fast fünf Prozent gegenüber dem Jahr 2024 zu. Im Gesamtjahr 2025 dürfte der Zuwachs geschätzt bei etwa zehn Prozent liegen. Von 2023 auf 2024 jedoch stieg die Kundenzahl noch um mehr als 27 Prozent, von 2022 auf 2023 waren es fast 40 Prozent. Von den Anbietern, die ihre Kundenzahl angeben, verzeichneten alle seit 2021 einen Anstieg – jedoch hat auch bei allen das Wachstum zuletzt nachgelassen.

Es ist demnach für die Robo-Advisors schwieriger geworden, neue Kunden zu gewinnen – und damit auch neue Kundengelder. Ein Grund dafür dürfte der rasche Zinsanstieg in den Jahren 2022 und 2023 gewesen sein: Höhere Festgeld- und Tagesgeldzinsen machen Anlagen an der Börse – auch über einen Robo-Advisor – weniger attraktiv. Der Zinsrückgang seit Mitte vergangenen Jahres hat sich dagegen offenbar weniger stark auf das Geschäft der digitalen Vermögensverwaltungen ausgewirkt. Stattdessen bremst die zunehmende Konkurrenz durch Neobroker und Neobanken das Wachstum. Auch ihnen spielt der Zinsrückgang bei der Kundengewinnung in die Hände.

Insgesamt beläuft sich die Kundenzahl der Robo-Advisors, die auf die entsprechende Frage geantwortet haben, zum 31. Mai 2025 auf gut 192.000. Im Jahr 2021 waren es noch knapp 75.000. Die Gesamtzahl der Robo-Kundinnen und Robo-Kunden in Deutschland schätzen wir derzeit auf 260.000 bis 270.000.

Altersstruktur

Vom Säugling bis zum Senior

Der durchschnittliche Robo-Advisor-Kunde ist 47 Jahre alt. Das entspricht in etwa dem Durchschnitt der deutschen Bevölkerung: Dieser lag nach Angaben des Statistischen Bundesamts im Jahr 2023 bei knapp 45 Jahren.[6] Die Altersspanne der Robo-Kunden reicht dabei buchstäblich von Null bis Hundert. Oder zumindest fast: Der älteste Kunde ist 99 Jahre alt. Er oder sie legt das Geld bei Quirion an. Kundinnen und Kunden, die noch nicht einmal ein Jahr alt sind, gibt es bei Quirion und Bevestor.

Altersdurchschnitt der Kunden

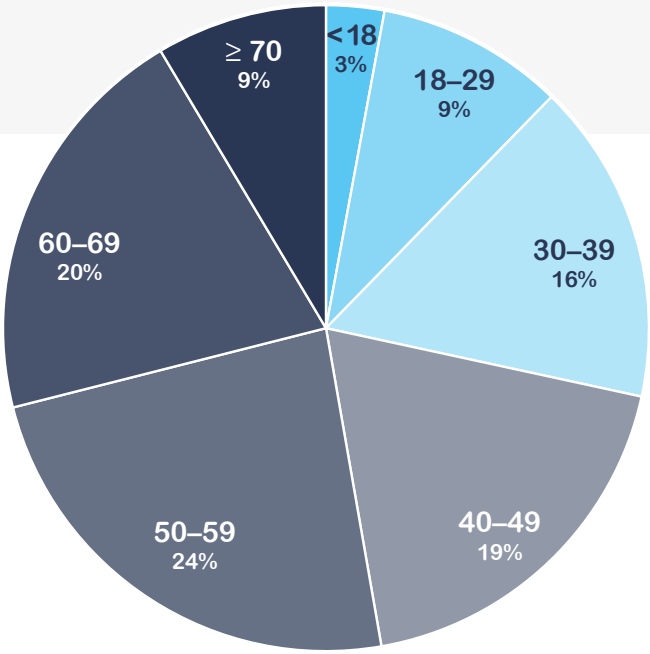
Durchschnitt	47 Jahre
ältester Kunde	99 Jahre
jüngster Kunde	0 Jahre

Angaben von 12 Anbietern

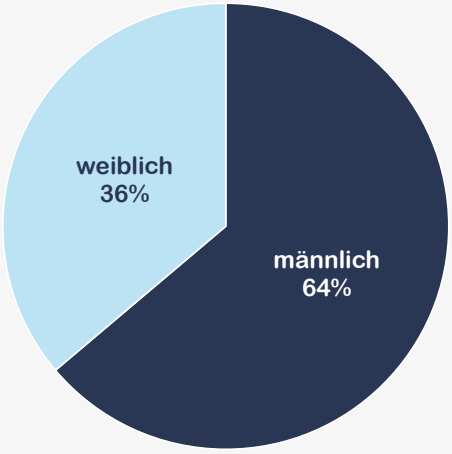
[6] Destatis 2024

Der Löwenanteil der Kunden ist zwischen 40 und 69 Jahre alt: In diese Altersspanne fallen zwei Drittel der Kundinnen und Kunden (siehe Grafik). Den größten Anteil stellen mit knapp einem Viertel die 50- bis 59-Jährigen. Jüngere Kunden in einem Alter zwischen 18 und 29 Jahren machen dagegen im Schnitt nicht einmal zehn Prozent aus. Den höchsten Anteil 18- bis 29-Jähriger verzeichnet Smavesto, die digitale Vermögensverwaltung der Sparkasse Bremen. Dort legen 19,54 Prozent junge Erwachsene Geld an. Das ist gut doppelt so viel wie im Durchschnitt.

Altersverteilung der Robo-Advisor-Kunden



Angaben von 9 Anbietern



Angaben von 11 Anbietern

Mehr als ein Drittel der Robo-Advisor-Kunden sind Frauen. Entsprechend liegt der Anteil der Männer bei knapp zwei Dritteln (siehe Grafik). Das entspricht in etwa dem Verhältnis männlicher zu weiblicher Aktienanleger (inklusive Fonds und ETFs), das vom Deutschen Aktieninstitut jährlich erhoben wird.[7] Einige Robo-Advisors allerdings haben einen deutlich höheren Frauen-Anteil. Spitzenreiter ist der nachhaltige Robo Vividam: Hier sind 66 Prozent weiblich. Bei Bevestor sind es 45 Prozent. Den Warburg Navigator nutzen zu 44 Prozent Frauen.

[7] DAI 2025

Anlagebetrag

Im Schnitt mehr als 50.000 Euro

Ähnlich wie bei der Kundenzahl und dem verwalteten Vermögen gibt es auch beim durchschnittlichen Anlagevolumen pro Kunde eine große Spanne. Sie reicht von gut 7.000 Euro bei Bevestor bis fast 170.000 Euro bei Minveo. Das macht deutlich, dass sich die Vermögenssituation der Kundinnen und Kunden je nach Robo-Advisor zum Teil stark unterscheidet. Im Durchschnitt legen die Kunden mehr als 51.000 Euro an (siehe Grafik).

Anlagevolumen pro Kunde

Durchschnitt	Niedrigster Wert	Höchster Wert
51.475 €	7.050 €	169.000 €

Angaben von 11 Anbietern

Ähnlich groß sind die Unterschiede bei der Mindestanlage. Hier reichen die Beträge bei der Einmalanlage von 20 Euro bei Scalable bis 20.000 Euro bei Estably und Warburg Navigator.[8] In dieser Spanne spiegeln sich auch die unterschiedlichen Geschäftsmodelle der Robo-Advisors wider. Einige digitale Vermögensverwaltungen zielen auf eine möglichst breite Gruppe von Kundinnen und Kunden. Sie setzen deswegen die Einstiegshürde eher niedrig an. Andere dagegen sprechen gezielt vermögende Kunden an und heben die Eintrittsschwelle für die Vermögensverwaltung entsprechend an.

[8] Formal keine Mindestanlage verlangt der Anbieter Quirion. Laut ihm gibt es aber zumindest einen „technisch notwendigen Betrag". Dieser muss mindestens so hoch sein, dass damit die einzelnen Anteile eines ETF-Portfolios erworben werden können.

Vermögensaufbau

Mehrzahl der Kunden mit Sparplan

Im Durchschnitt hat mehr als die Hälfte der Robo-Advisor-Kunden einen Sparplan. Die durchschnittliche Sparrate liegt dabei bei fast 390 Euro (siehe Grafik). Die Spanne reicht von durchschnittlich 106 bis 1.200 Euro. Bei der Mehrzahl der Anbieter ist die Einrichtung eines Sparplans ab 25 oder 50 Euro monatlich möglich. Die geringste monatliche Mindestanlage für einen Sparplan beträgt 20 Euro, die höchste 200 Euro.

Anteil der Kunden mit Sparplan

Durchschnitt	Niedrigster Anteil	Höchster Anteil
54,15 %	2,00 %	80,00 %

Angaben von 12 Anbietern

Monatliche Sparrate der Kunden

Durchschnitt	Niedrigster Wert	Höchster Wert
389 €	106 €	1.200 €

Angaben von 8 Anbietern

Anlagedauer

Mittlere Frist am beliebtesten

Die meisten Kundinnen und Kunden der Robo-Advisors legen ihr Geld zwischen fünf und zehn Jahre an. Alle elf Anbieter, die auf diese Frage geantwortet haben, geben diese Anlagedauer für ihre Kunden an (siehe Grafik).[9] Das Geld mittelfristig anzulegen ist demnach bei den Kunden beliebter als die lange Frist von mindestens zehn Jahren und mehr. Am wenigsten häufig kommt die kurze Anlagedauer bis fünf Jahre vor.

Wie lange wollen Ihre Kunden das Geld bei Ihnen anlegen?

Dauer	Anzahl Anbieter
1 bis 5 Jahre	5
5 bis 10 Jahre	11
> 10 Jahre	7

Angaben von 11 Anbietern, Mehrfachnennung möglich

[9] Die Anbieter konnten bei der Frage „Wie lange wollen Ihre Kunden das Geld bei Ihnen anlegen?“ zwischen drei Anlagezeiträumen wählen. Mehrfachnennungen waren möglich

Anlagestrategie
Kunden durchaus risikobereit

Robo-Advisor-Kunden sind risikobereit: Der größte Anteil der Kunden investiert unserer Umfrage zufolge in offensive Strategien mit einem Aktienanteil von bis zu 100 Prozent. Fast jeder Zweite entscheidet sich für eine solche Strategie. Noch einmal gut 40 Prozent stecken ihr Geld in ausgewogene Portfolios (Aktienanteil bis 60 Prozent). Defensive Strategien (Aktienanteil bis 30 Prozent) sind deutlich weniger gefragt: Nur jeder Achte wählt diese Variante (siehe Grafik).

Die Risikoneigung nimmt dabei mit zunehmendem Alter ab: Je geringer also der Aktienanteil in einer Strategie, desto älter sind die Anleger im Schnitt. „Offensive Anleger" sind dabei durchschnittlich etwa 3,5 Jahre jünger als „defensive".

Die Spannen für die jeweilige Strategie orientieren sich dabei am Robo-Advisor Performance Vergleich von biallo.de.[10] Eine „offensive Strategie" etwa kann einen Aktienanteil von mehr als 60 und bis zu 100 Prozent haben. In eine solche Spanne können bei einem Anbieter mehrere Portfolios fallen. Im Durchschnitt bieten die von uns befragten Anbieter acht Risikoklassen an. Die Bandbreite reicht dabei von drei bis mehr als 30 Risikoklassen. Bei einigen Anbietern können Anlegerinnen und Anleger mehrere Portfolios führen. Bei zwei Anbietern lässt sich die Aktienquote individuell wählen.

Risikoneigung der Kunden

Anlagestrategie (Aktienanteil)	**Anteil der Kunden in der Strategie[1]**	**Altersdurchschnitt der Kunden in der Strategie[2]**
defensiv (10 % bis 30 %)	12,60 %	50,4 Jahre
ausgewogen (40 % bis 60 %)	40,12 %	48,7 Jahre
offensiv (bis 100 %)	44,45 %	46,9 Jahre

[1]Angaben von 12 Anbietern, zum Teil mehrere Anlagestrategien wählbar, Aktienanteil zum Teil unterschiedlich;
[2]Angaben von acht Anbietern

[10] Biallo 2025 (2)

Produktauswahl

ETFs dominieren – Bandbreite wächst

Die Anzahl der Anlageklassen, in die man bei den Robo-Advisorn investieren kann, nimmt zu. Zwar sind ETFs – also börsennotierte Indexfonds („Exchange Traded Funds") – weiterhin die dominierende Produktklasse: Drei von vier Robos haben ETFs im Angebot (siehe Tabelle). Robo-Advisors allerdings, die ausschließlich auf ETFs setzen, machen deutlich weniger als die Hälfte der digitalen Vermögensverwaltungen aus. Bei der Robo-Advisor-Studie von biallo.de aus dem Jahr 2021 waren es noch 54 Prozent.[11]

In diese Anlageklassen investieren Robo-Advisors

Produkte	Anzahl
ETFs	11
Aktive Fonds	8
Aktien	3
Anleihen	4
Krypto	2
Gold	5
Sonstige	4

Angaben von 15 Anbietern

Die zweithäufigste Anlageklasse sind aktiv gemanagte Fonds. Bei mehr als der Hälfte der Robos sind sie Teil der Portfolios (siehe Grafik). Danach folgt Gold: Jeder dritte von uns befragte Robo-Advisor bietet mittlerweile die Möglichkeit, in das Edelmetall zu investieren. Geld in Kryptowährungen anlegen konnte man zum Zeitpunkt unserer Umfrage bei zwei Anbietern.

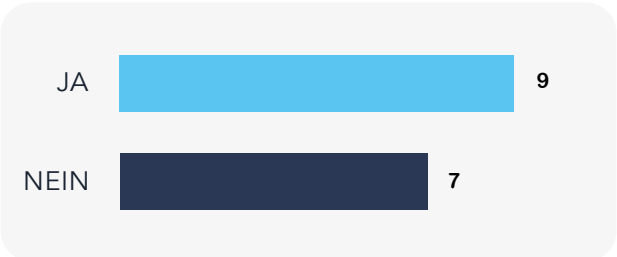
[11] Biallo 2021

Unter den befragten Vermögensverwaltungen gibt es vier, die nicht in ETFs investieren. Diese Anbieter setzen stattdessen entweder auf aktiv gemanagte Fonds oder auf einzelne Aktien und Anleihen. Insgesamt haben drei Robo-Advisors Einzelaktien im Angebot: Estably, Minveo und Solidvest.

Sechs Anbieter bieten laut unserer Umfrage spezielle Portfolios an. So gibt es bei einigen Robo-Advisors eine steueroptimierte Geldanlage, bei anderen Altersvorsorgedepots. Manche kombinieren beides.

Eine Mehrzahl der Robo-Advisors bietet außerdem Depots für Kinder an: Bei neun Robo-Advisors gibt es solche Junior-Depots (siehe Grafik). Deutlich weniger verbreitet sind dagegen Angebote für Unternehmen: Lediglich vier Robo-Advisors haben Firmendepots im Angebot.

Gibt es auch Depots für Kinder?

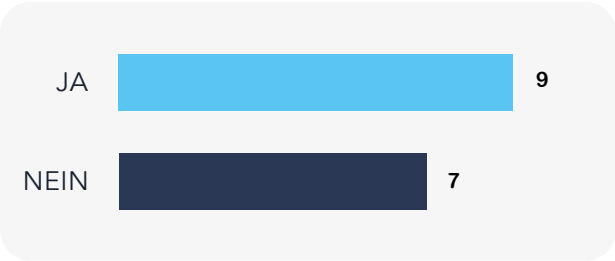


Risikosteuerung
Aktiv schlägt passiv

In der Mehrzahl der Fälle steuern die Robo-Advisors das Marktrisiko aktiv. Das heißt: Neun von 16 Anbietern richten die Kundenportfolios nach der jeweiligen Marktsituation aus. Sieben Robo-Advisors setzen dagegen auf passive Risikosteuerung.
Sie führen unabhängig von der Marktentwicklung regelmäßig ein Rebalancing durch, dass die Portfoliostruktur (wieder) an die Risikoneigung der Anleger anpasst.

Die Intervalle, in denen ein solches Rebalancing stattfindet, sind sehr unterschiedlich. Sie reichen von "alle paar Wochen" (Scalable Capital) bis „jährlich" (Raisin Invest, Gerd Kommer Capital). Andere richten das Portfolio mit jeder Einzahlung neu aus (Growney) oder bei Abweichungen zwischen den Fonds (GLS Invest).

Steuern Sie das Risiko aktiv, indem Sie das Kundenportfolio der Marktlage anpassen?



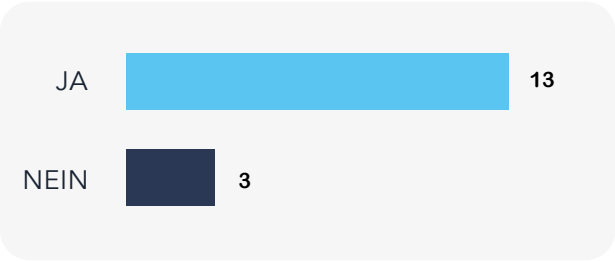
Angaben von 16 Anbietern

Anlageprozess

Der Mensch hinter der Maschine

Bei der Anlageentscheidung setzen die meisten Robo-Advisors auf hybride Modelle – also auf die Kombination aus einem automatisierten und einem von Menschen (mit-) bestimmten Anlageprozess. So gibt eine deutliche Mehrheit (gut 80 Prozent) der Robo-Advisors an, dass die Anlageentscheidungen neben dem Algorithmus auch von menschlichen Experten getroffen werden (siehe Grafik). Die Vorstellung, dass Robo-Advisors das Geld der Anlegerinnen und Anleger vollautomatisiert investieren, trifft damit nur zum Teil zu. Die Anbieter bauen sehr bewusst menschliche Expertise in den Anlageprozess ein.

Werden die Anlageentscheidungen auch von menschlichen Anlageexperten getroffen?



Angaben von 16 Anbietern

Die Rolle und das Gewicht von leibhaftigen Experten einerseits und Computeralgorithmen andererseits unterscheiden sich allerdings von Robo-Advisor zu Robo-Advisor. Das machen einige Aussagen aus unserer Umfrage deutlich. So kombinieren einige Anbieter gezielt beides:

> *„Die Festlegung der Zielgewichte sowie die Produktauswahl wird von unseren Anlageexperten getroffen. Unsere Anlagetechnologie überprüft täglich jedes Portfolio und optimiert es, falls zum Beispiel ein Rebalancing stattfinden soll."* **(Scalable Capital)**

> *„Der Algorithmus berechnet auf Basis historischer Daten das optimale Portfolio unter Berücksichtigung der jeweiligen Risikoneigung und gegebenenfalls verbrauchter Risikobudgets. Darüber hinaus findet eine zusätzliche Kontrolle durch erfahrene Portfoliomanager statt, die auch die letztendlichen Anlageentscheidungen treffen und die Orders freigeben."* **(Smavesto)**

Andere Vermögensverwaltungen legen den Schwerpunkt stärker auf menschliche Expertise:

> *„Die (…) empfohlenen Portfolios werden allesamt aktiv gemanagt. Sie bieten Zugang zu sorgfältig ausgewählten aktiven Managern aus der ganzen Welt – (…) auch von namhaften anderen Investmentgesellschaften."* **(Fidelity Wealth Expert)**

> *„Sie (die Anlageentscheidungen, d.V.) werden sogar ausschließlich von Menschen getroffen."* **(Quirion)**

Für einige Anbieter ist hingegen vorstellbar, dass der Algorithmus mit Hilfe Künstlicher Intelligenz die Anlageentscheidung künftig komplett selbst treffen kann:

> *„Wir halten es absolut für möglich, dass KI bessere Anlageentscheidungen trifft als ein Mensch. Wir werden ein solches Produkt auf den Markt bringen, wenn es sich in Backtests als zuverlässig und erfolgreich erweist. Erst dann würden wir es anbieten."* **(Growney)**

Kosten
Deutliche Unterschiede

Niedrige Gebühren sind für die Nutzerinnen und Nutzer einer der wichtigsten Aspekte bei der Auswahl eines Robo-Advisors.[12] Bei den digitalen Vermögensverwaltungen lassen sich vor allem zwei Kostenarten unterscheiden: die Servicegebühr und die Kosten für die Anlageprodukte, also etwa für ETFs und Fonds.[13]

Die Servicegebühr deckt die Kosten für die Vermögensverwaltung ab. Enthalten sind darin außerdem in der Regel Kosten für Kauf und Verkauf der Wertpapiere sowie für die Konto- und Depotführung, die oft über Partnerbanken laufen. Neun von 16 der befragten Robo-Advisors berechnen eine pauschale Servicegebühr. Bei sieben Anbietern ist die Höhe der Gebühr dagegen vom Anlagebetrag oder vom Depotwert abhängig. Je höher dabei die Anlagesumme, desto geringer sind die Kosten. Die niedrigste Gebühr kann dabei für Beträge ab 50.000 Euro aufwärts gelten. Mitunter greift das kostengünstigste Modell aber auch erst ab einer Investition von mindestens einer Million Euro.

Um die durchschnittliche Servicegebühr pro Jahr zu berechnen, wurden bei jenen Anbietern, die eine Gebührenspanne ansetzen, jeweils die Durchschnitte dieser Spanne berücksichtigt. Auf dieser Basis liegt die Servicegebühr im Schnitt bei 0,71 Prozent der Anlagesumme pro Jahr (siehe Grafik). Geht man dagegen von einem Anlagebetrag von 20.000 Euro aus, steigt die durchschnittliche Gebühr auf 0,77 Prozent jährlich. Die untere Grenze der Servicegebühr liegt bei den befragten Anbietern bei 0,25 Prozent, die obere beträgt 1,19 Prozent.

So hoch ist die jährliche Servicegebühr

Durchschnitt	Niedrigste Gebühr	Höchste Gebühr
0,71 %	0,25 %	1,19 %

Angaben von 16 Anbietern

[12] FNZ Bank 2024
[13] Bei zwei Teilnehmern unserer Umfrage kommt – je nach Anlageerfolg – noch eine erfolgsabhängige Gebühr hinzu.

Die Service-Gebühr macht bei fast allen Anbietern den größeren Anteil der Gesamtkosten für die Geldanlage aus. Daneben fallen vor allem laufende Kosten an. Sie umfassen die Gebühren für die eingesetzten Anlageprodukte, also insbesondere für Fonds und ETFs. Diese Kosten werden von der Fondsgesellschaft einbehalten und sind daher in den Kursen der Fonds und ETFs bereits eingepreist.

Bei den laufenden Kosten verlangen sieben Anbieter eine Pauschale. Bei sieben weiteren gibt es eine Kostenspanne. Sie hängt vom jeweiligen Anlageprodukt ab. Die Spanne reicht von 0,06 Prozent der Anlagesumme jährlich für günstige ETFs bis zu 1,97 Prozent für aktiv gemanagte Fonds. Im Schnitt liegen die jährlichen laufenden Kosten bei 0,40 Prozent (siehe Grafik). Bei zwei Robo-Advisors fallen keine Fondskosten an. Bei Solidvest liegt das daran, dass der Anbieter ausschließlich auf Einzelwerte setzt. Smavesto verlangt eine All-in-Gebühr, die alle Kostenarten komplett abdeckt.

So hoch sind die laufenden Kosten

Durchschnitt	Niedrigste Gebühr	Höchste Gebühr
0,40 %	0,06 %	1,97 %

Angaben von 16 Anbietern

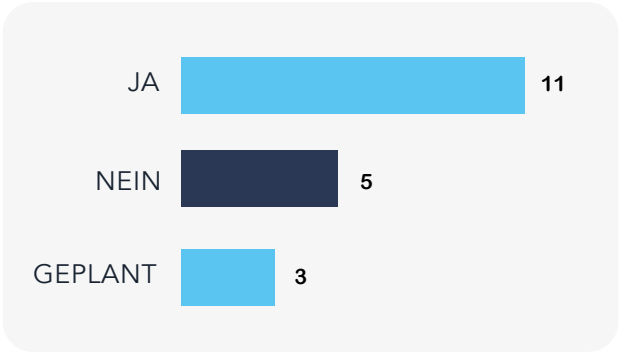
Reine ETF-Robo-Advisors sind sowohl bei der Servicegebühr als auch bei den laufenden Kosten deutlich günstiger als der Durchschnitt. Die Servicegebühr der ETF-Robos liegt im Schnitt bei 0,51 Prozent jährlich, die laufenden Kosten betragen durchschnittlich 0,16 Prozent.

Insgesamt zeigen sich damit bei den Robo-Advisors deutliche Kostenunterschiede – sowohl bei der Servicegebühr als auch bei den Produktkosten. Mit einer Summe von durchschnittlich 1,11 Prozent bleiben die durchschnittlichen Gesamtkosten aber durchaus im Rahmen – vor allem wenn man bedenkt, dass darin auch Transaktions- und Depotkosten enthalten sind. Mit den Discounter-Modellen der Neobroker und Neobanken allerdings können die Robo-Advisors dennoch nur schwer mithalten.

Nachhaltigkeit
In der Mehrzahl grün

Nachhaltige Geldanlage ist bei den Robo-Advisors schon seit Langem gang und gäbe. Der Anteil der Anbieter mit solchen Portfolios ist hoch – und das obwohl die sogenannten ESG-Investments (ESG: Environmental, Social, Governance) zuletzt an Aufmerksamkeit und Beliebtheit eingebüßt haben.[14] Immerhin elf der 16 Umfrageteilnehmer bieten nachhaltige Portfolios an. Weitere drei planen die Einführung solcher Anlagemöglichkeiten.

Bieten Sie auch nachhaltige Portfolios an?



Angaben von 16 Anbietern

Neun Robo-Advisors setzen ihre „grünen" Strategien über nachhaltige ETFs um. Fünf davon investieren ausnahmslos in ESG-ETFs. Bei weiteren fünf Anbietern gibt es aktiv gemanagte nachhaltige Fonds. Ausschließlich auf solche aktiven Fonds setzen die rein nachhaltigen Robo-Advisors wiLLBe und GLS Invest. Bei der nachhaltigen Vermögensverwaltung Vividam können die Portfolios auch ETFs enthalten. Bei Estably können Anlegerinnen und Anleger in nachhaltige Einzelaktien investieren.

Nur die Hälfte der befragten Robo-Advisors gibt die Prozentzahl der Kunden an, die ihr Geld in nachhaltige Portfolios stecken. Bei den rein nachhaltigen Robo-Advisors liegt dieser Anteil naturgemäß bei 100 Prozent. Bei den übrigen Anbietern reicht die Spanne der Kunden mit nachhaltigen Portfolios von drei Prozent bis zu gut einem Drittel. Dabei haben Anbieter mit nachhaltigen Portfolios im Durchschnitt einen etwas höheren Frauenanteil unter den Kunden als die Anbieter insgesamt (37,6 gegenüber 36,2 Prozent).

[14] Verivox 2025

Kundenservice

Persönlicher Kontakt bevorzugt

Wer den Kundenservice der Robo-Advisors erreichen will, hat dafür den ganzen Tag Zeit: Die Service-Telefone der meisten digitalen Vermögensverwaltungen sind ab 9 Uhr besetzt. Einige beginnen um 8 Uhr. Abends geht es in der Regel bis 18 oder 19 Uhr. Bei einem Robo-Advisor können Kundinnen und Kunden den Telefon-Service sogar rund um die Uhr nutzen. Die telefonische Möglichkeit zur Kontaktaufnahme gibt es bei allen Robo-Advisors. Dasselbe gilt für die Erreichbarkeit per E-Mail. Als dritthäufigste Kontaktmöglichkeit folgt der Newsletter (siehe Grafik).

Überraschend: Nicht jeder Robo-Advisor hat eine mobile App. Dafür gibt es bei mehr als der Hälfte der Anbieter Präsenzveranstaltungen, bei denen die Kunden persönlich in Kontakt mit dem Unternehmen kommen. Ein Viertel unserer Umfrage-Teilnehmer gibt außerdem an, den Kunden eine persönliche Anlageberatung zu bieten.

Diese Serviceleistungen bieten Robo-Advisors

Service	Anbieter
Persönliche Anlageberatung	4
Telefon	16
E-Mail	16
Chat/Messenger	8
Chat/Messenger (KI-unterstützt)	1
Mobile App	11
Webinar	7
Präsenzveranstaltung	9
Newsletter	14

Angaben von 16 Anbietern

Für den Service setzen (nahezu) alle Anbieter eigenes Personal ein.[15] Bei vier Robo-Advisors werden die eigenen Beschäftigten zusätzlich von externen Mitarbeitern unterstützt. Zehn der 16 Teilnehmer stellen ihren Kundinnen und Kunden bei Bedarf persönliche Ansprechpartnerinnen oder Ansprechpartner zur Seite. Ein weiterer bietet diesen Service für "höhere Preispakete" an.

[15] Ein Anbieter machte hierzu keine Angaben.

Registrierung und Kündigung
Einfach und schnell möglich

Das Legitimationsverfahren für die Depoteröffnung ist bei den Robo-Advisors in der Regel in kurzer Zeit erledigt. Elf Anbieter bieten das Videoident-Verfahren an. Drei Anbieter, bei denen das nicht der Fall ist, setzen stattdessen auf andere elektronische Identifizierungsverfahren wie die eID oder die Legitimation über das Autoident-Verfahren, das Künstliche Intelligenz nutzt.

Bei zwei Anbietern können Kunden sich ausschließlich über das Postident-Verfahren legitimieren. Insgesamt gibt es Postident bei elf Anbietern (siehe Grafik).

Welche Identifikationsverfahren bieten sie an?

Identifikationsverfahren	Anbieter
Postident	11
Videoident	11
eID	6
Autoident	2
per App (biometrisch)	2

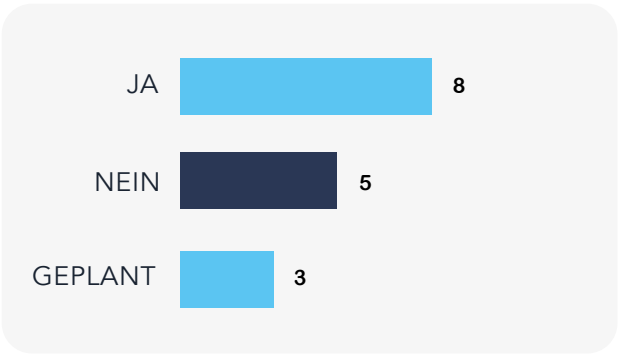
Angaben von 16 Anbietern, Mehrfachnennungen möglich

Wer sein Depot kündigen will, kann das bei fast allen Robo-Advisors sofort tun: Zwölf der 16 Anbieter haben keine Kündigungsfrist. Bei zweien ist die Kündigung täglich möglich. Ein weiterer gibt die Kündigungsfrist mit bis zu 14 Tagen an. Das angelegte Geld ist in der Regel zwei bis fünf Tage nach der Kündigung auf dem Konto der Kundinnen und Kunden. Bei einigen Anbietern kann es wenige Tage länger dauern. Die längste Frist liegt bei bis zu 14 Tagen.

Künstliche Intelligenz
Zwischen Euphorie und Skepsis

Mit dem Einsatz künstlicher Intelligenz (KI) gehen die Robo-Advisors sehr unterschiedlich um. Einige halten sich damit bislang eher zurück, andere nutzen KI gleich in mehreren Bereichen. Insgesamt geben acht Umfrageteilnehmer an, mit Künstlicher Intelligenz zu arbeiten. Vier davon weisen allerdings ausdrücklich daraufhin, KI nicht für Anlageentscheidungen zu nutzen – dafür aber in anderen Bereichen. Drei Robo-Advisors planen künftig den Einsatz von KI (siehe Grafik).

Setzen Sie KI-basierte Verfahren ein?



Angaben von 16 Anbietern

Die Bereiche, in denen Künstliche Intelligenz am häufigsten zur Anwendung kommt, sind

- **Portfoliooptimierung,**
- **Risikobewertung und**
- **Kundenservice.**

In allen drei Bereichen nutzen jeweils fünf Anbieter Künstliche Intelligenz. Daneben hilft KI bei Marktanalyse und Prognosemodellen (vier Anbieter), bei der Betrugserkennung (drei Anbieter) und bei Beratung und Finanzbildung (ein Anbieter).

Insgesamt sind beim Thema Künstliche Intelligenz jene Anbieter in der Mehrzahl, die der Technologie in Zukunft eine wichtige Rolle zuschreiben: Neun Robo-Advisors schätzen die künftige Bedeutung von KI für die strategische Weiterentwicklung ihres Geschäfts „eher hoch" bis „sehr hoch" ein. Es gibt aber auch Skeptiker: Vier Anbieter messen KI-Technologien „keine" bis „geringe" Bedeutung bei (siehe Grafik).

Bedeutung der KI für die strategische Weiterentwicklung des Angebots

Bedeutung	Anbieter
sehr hoch	3
eher hoch	6
eher gering	3
keine	1

Angaben von 13 Anbietern

So ist etwa der nachhaltige Anbieter Vividam „sehr abwartend" und sieht nur „wenige Einsatzgebiete". Bei Quirion heißt es, KI werde auch in Zukunft „die Kurse von morgen nicht zuverlässig vorhersagen können". In Beratung und Service sehe man hingegen „große Chancen". Growney schließlich geht, wie oben schon erwähnt, davon aus, dass KI unter Umständen künftig bessere Anlageentscheidungen als ein Mensch treffen kann.

Herausforderungen beim KI-Einsatz sehen einige Robo-Advisors in regulatorischen Anforderungen wie dem „EU AI Act", einer Verordnung der Europäischen Union zur Regulierung des KI-Einsatzes. Auch in der Vereinbarkeit Künstlicher Intelligenz mit der europäischen Richtlinie zum Anlegerschutz (MIFID II) sehen einige Robo-Advisors eine Herausforderung.

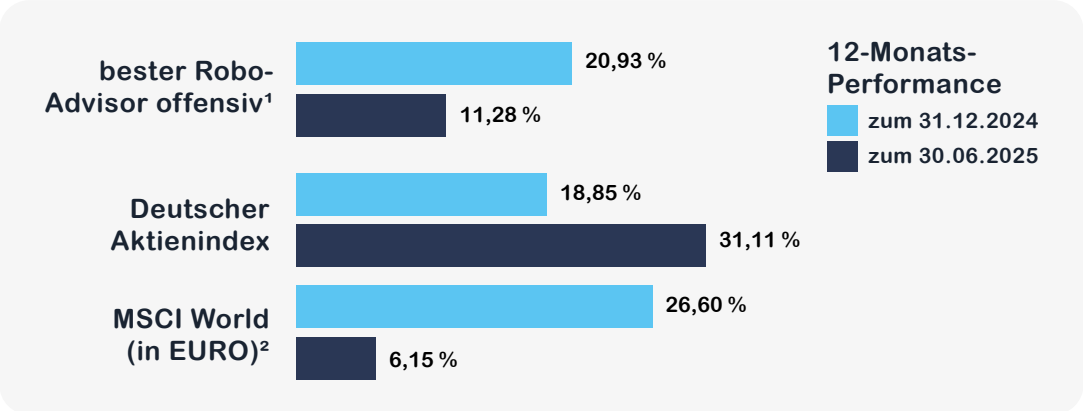
Performance
Turbulentes Jahr 2025

Die weltweiten Finanzmärkte erlebten bislang ein turbulentes Jahr 2025. Das hat insbesondere mit dem Amtsantritt des US-Präsidenten Donald Trump und der anhaltenden Unsicherheit über die künftige Zoll- und Wirtschaftspolitik der USA zu tun. Die schwierige Lage an den Börsen macht sich auch bei den Robo-Advisors bemerkbar. Das zeigen Daten aus dem Robo-Advisor Performance-Vergleich von biallo.de.[17]

Der Vergleich listet derzeit 16 Anbieter auf. Zum Jahresende 2024 verzeichnete der beste Anbieter in der offensiven Strategie (bis 100 Prozent Aktienanteil) eine Zwölf-Monats-Performance von 20,93 Prozent. Zum Stichtag 30. Juni 2025 dagegen lag der beste Robo-Advisor bei einer Jahres-Performance von 11,28 Prozent (siehe Tabelle).[18]

Das ist besser als die Benchmark unseres Vergleichs: die in Euro gerechnete Performance des MSCI World inklusive der Dividenden nach Steuern. Diese fiel allerdings eher schwach aus – auch wegen des schwachen Dollar-Kurses. Dem Deutschen Aktienindex (Dax) dagegen hinkten die Robo-Advisors 2025 deutlich hinterher. Die Performance der digitalen Vermögensverwaltungen wird in unserem Vergleich vor Abzug der Servicegebühr und vor Steuern ausgewiesen. Die Daten basieren dabei auf Angaben der Anbieter.

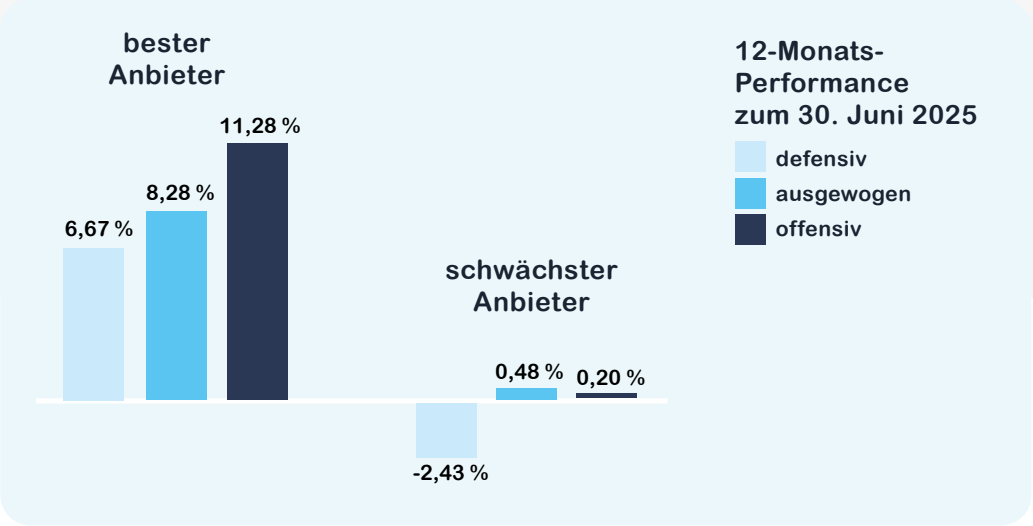
Robo-Advisors im Vergleich zu Dax und MSCI World



¹Offensive Strategie bis 100 % Aktienanteil; ²in Euro gerechnet inklusive der Dividenden nach Steuern; Anlagesumme 35.000 Euro; auch nachhaltige Strategien berücksichtigt; Quellen: Robo-Advisor Performance-Vergleich biallo.de, Dax Kurse auf Xetra, MSCI, eigene Berechnungen

[17] Biallo 2025 (2)
[18] Biallo 2025 (3)

Top- und Flop-Performance der Robo-Advisors



[1]Defensive Strategie bis 30 % Aktienanteil, ausgewogen bis 60 %, offensiv bis 100 %; Anlagesumme 35.000 Euro; auch nachhaltige Strategien berücksichtigt; Quellen: Robo-Advisor Performance-Vergleich biallo.de

Dennoch kann sich die Performance der Robo-Advisors in diesem Jahr sehen lassen. Mit den besten Anbietern erreichten Anlegerinnen und Anleger zum Stichtag 30. Juni in der defensiven Strategie (bis 30 Prozent Aktienanteil) eine Zwölf-Monats-Performance von knapp sieben Prozent. In der ausgewogenen Strategie (bis 60 Prozent Aktienanteil) sind es gut acht Prozent (siehe Tabelle unten).

Die Grafik oben zeigt jedoch auch, wie groß die Unterschiede bei den Anbietern sind. So konnten Anlegerinnen und Anleger in der defensiven Strategie auch ins Minus rutschen. Ausgewogen und offensiv lagen beste und schwächste Anbieter ebenfalls deutlich auseinander. Das ist ein Anzeichen dafür, wie schwierig die Lage an den Finanzmärkten derzeit ist.[19]

Performance-Vergleiche sind jedoch stets nur Momentaufnahmen. Sie hängen vom Betrachtungszeitpunkt und vom Betrachtungszeitraum ab. Biallo.de wertet den Robo-Advisor Performance Vergleich daher regelmäßig danach aus, welche Anbieter zu verschiedenen Zeitpunkten und für unterschiedliche Zeiträume jeweils unter den Top-5 im Vergleich landen.[20] Diese langfristige Auswertung zu den dauerhaft guten Robo-Advisors soll Anlegerinnen und Anlegern einen Anhaltspunkt dafür geben, welche digitalen Vermögensverwaltungen auch langfristig verlässlich gute Ergebnisse erzielen.

Die schwierige Lage an den Finanzmärkten hat die Robo-Advisors im laufenden Jahr an Performance gekostet. So wären Anlegerinnen und Anleger in den vergangenen zwölf Monaten mit einem ETF auf den Deutschen Aktienindex deutlich besser gefahren als mit der besten digitalen Vermögensverwaltung in unserem Vergleich. Auf der anderen Seite liegen mehrere Robo-Advisors mit der „offensiven" Jahresperformance ein gutes Stück vor dem MSCI World (in Euro gerechnet). So gesehen verspricht ein Investment mit einem Robo-Advisor durchaus gute Performance-Ergebnisse.

[19] siehe auch Handelsblatt 2025
[20] Biallo 2025 (1)

Robo-Advisors 2025

Härtere Konkurrenz – aber auch mehr Vielfalt

Es ist deutlich schwieriger geworden, sich auf dem Markt der Robo-Advisors zu behaupten. Das zeigen auch die Ergebnisse unserer Studie. Die digitalen Vermögensverwaltungen wachsen zwar weiterhin. Das Wachstumstempo hat jedoch nachgelassen. Es fällt den Anbietern mittlerweile offenbar schwerer als noch vor einigen Jahren, neue Kunden hinzuzugewinnen.

Ein Grund dafür dürfte die zunehmende Konkurrenz durch Neobroker und Neobanken sein. Auch der rasche Anstieg der Zinsen in den Jahren 2022 und 2023 wird Anleger bewogen haben, ihr Geld anderswo anzulegen – etwa in Tagesgeld oder Festgeld. Vom anschließenden Zinsrückgang konnten die digitalen Vermögensverwaltungen dagegen offenbar nicht so stark profitieren.

Von einer Stagnation allerdings kann keine Rede sein. Noch wächst die Kundenzahl. Die angelegten Summen der Anlegerinnen und Anleger sind zum Teil stattlich, die durchschnittliche Sparrate ist hoch. Das dürfte auch daran liegen, dass die Hauptklientel der Robo-Advisors eher etwas älter und damit in der Regel finanziell gut ausgestattet ist.

Die Studie zeigt aber auch die Kehrseite der Medaille: Der Anteil jüngerer Kunden ist bei den Robo-Advisors relativ gering. Anlegerinnen und Anleger zwischen Anfang 20 und Ende 30 setzen, wenn sie ihr Geld an der Börse anlegen, offenbar eher auf Alternativen. Auch hier spielen die Neobroker und Neobanken sicher eine Rolle.

Um Kunden zu gewinnen – auch das lässt sich aus der Studie ableiten –, mischen die Anbieter dem in seiner Grundidee automatisiert und digital ausgerichteten Anlagemodell eines Robo-Advisors ganz bewusst den „Faktor Mensch“ bei. Die große Mehrzahl der Vermögensverwaltungen gibt an, bei der Anlageentscheidung menschliche Experten einzubeziehen. Zwei Drittel der Robo-Advisors bieten den Kundinnen und Kunden außerdem bei Bedarf persönliche Beratung an.

Solche Leistungen sind mit Kosten verbunden. Mit den Günstig-Angeboten mancher Neobroker können die Robos daher bei den Gebühren in vielen Fällen nicht mithalten. Es ist allerdings ohnehin fraglich, wie sinnvoll das ist und ob nicht gerade der menschliche Faktor zusammen mit einer hohen Servicequalität – auch in Form persönlicher Kontaktmöglichkeiten – ein Weg sein kann, in einem immer stärker umkämpften Markt erfolgreich zu sein.

Es bleibt abzuwarten, welche Rolle Künstliche Intelligenz dabei spielen wird. Unsere Umfrage zeigt, dass die Anbieter die neue Technologie sehr unterschiedlich einsetzen – vereinfacht gesagt: von sehr intensiv bis gar nicht. Der Umgang der Anbieter mit der KI macht jedoch deutlich, wie sich der Markt weiter ausdifferenziert. Das gilt auch bei den Anlagestrategien: Einige Anbieter setzen konsequent auf passive, eher kostengünstige ETF-Portfolios. Andere versuchen mit einem aktiven Asset- und Risikomanagement sowie komplexen Anlagemodellen erfolgreich zu sein.

Es lässt sich nicht vorhersagen, welcher dieser beiden Wege am Ende erfolgreicher sein wird. Unsere regelmäßigen Analysen zu der Performance der Robo-Advisors zeigen, dass sich mit beiden Ansätzen gute Ergebnisse erzielen lassen. Einen Königsweg gibt es daher nicht. Die Studie macht das auch für andere Bereiche der Robo-Advisor-Branche deutlich: Die Bandbreite und Vielfalt der Angebote ist groß – und sie wächst.

Das dürfte sich angesichts der Konkurrenz und der schwierigen Marktsituation, in der sich die digitalen Vermögensverwaltungen derzeit befinden, künftig kaum ändern. Für die Anbieter ist das ist eine ständige Herausforderung. Es kann aber auch mit neuen Chancen verbunden sein. Die Kunden jedenfalls dürfen sich freuen: Sie können aus einem breiteren Angebot unterschiedlicher Robo-Advisor-Modelle wählen.

Quellenverzeichnis

Biallo 2021:
https://www.biallo.de/_Resources/Persistent/2/4/9/8/2498975652b8c9bc2c8e326cfc48d9696cc89297/Biallo_Robo-Advisor-Studie_2021.pdf

Biallo 2025 (1):
https://www.biallo.de/geldanlage/news/diese-robo-advisor-sind-dauerhaft-gut/

Biallo 2025 (2):
https://www.biallo.de/vergleiche/robo-advisor/

Biallo 2025 (3):
https://www.biallo.de/robo-advisor/news/beste-robo-advisor-juli-2025/

Comdirect 2023:
https://www.comdirect.de/cms/ueberuns/de/presse/Robo-Advisor-Studie-2023.html

DAI 2025:
https://www.dai.de/fileadmin/user_upload/DAI_24037_Aktionaerszahlen_2024_250108_150dpi.pdf

Destatis 2024:
https://www.destatis.de/DE/Themen/Gesellschaft-Umwelt/Bevoelkerung/Bevoelkerungsstand/Tabellen/bevoelkerungsstand-gebietsstand-werte.html

Evergreen 2025:
https://www.evergreen.de/studien

Extraetf 2023:
https://extraetf.com/de/wissen/robo-advisor-markt-in-deutschland

FNZ Bank 2024
https://fnz.de/fileadmin/bank/Presse_News/Robo_Advice_in_Deutschland_2024.pdf

Geldanlage Digital 2025:
https://geldanlage-digital.de/robo-advisor/asset-under-management/#:~:text=Wie%20hoch%20ist%20das%20verwaltete%20Verm%C3%B6gen%20(AuM)%20der%20Robo%20Advisor%3F&text=In%20unserem%20Robo%20Advisor%20Vergleich,auf%20etwa%2015%20Milliarden%20%E2%82%AC.

Handelsblatt 2025
https://www.handelsblatt.com/finanzen/anlagestrategie/fonds-etf/geldanlage-wie-sich-robo-advisor-im-renditevergleich-schlagen/100135471.html

Statista 2025:
https://de.statista.com/outlook/fmo/vermoegensverwaltung/digital-investment/robo-advisors/deutschland

Verivox 2025:
https://www.verivox.de/geldanlage/nachrichten/umfrage-deutsche-verlieren-das-interesse-an-nachhaltigen-geldanlagen-1121220/

Danksagung und Teilnehmer

Wir möchten an dieser Stelle allen 16 Robo-Advisors danken, die an unserer Umfrage teilgenommen und uns so bei der Erstellung dieser Studie unterstützt haben. Auch für die freundliche Hilfsbereitschaft bei Rückfragen danken wir herzlich! Namentlich haben sich folgende Vermögensverwaltungen an dieser Analyse beteiligt:

Bevestor

Estably

Fidelity Wealth Expert

Fintego

Gerd Kommer Capital

GLS Invest

Growney

Minveo

Quirion

Raisin Invest

Scalable Capital

Smavesto

Solidvest

Vividam

Warburg Navigator

wiLLBe

Impressum und rechtliche Hinweise

Biallo & Team GmbH, Achselschwanger Str. 5, 86919 Utting
Telefon: 08806-33384-0, Telefax: 08806-33384-19, E-Mail: info@biallo.de
Internet: www.biallo.de

Geschäftsführung: Samuel Biallowons
Registergericht: Amtsgericht Augsburg, Registernummer: HRB 18274
Umsatzsteuer-Identifikationsnummer gemäß § 27 a Umsatzsteuergesetz: DE 213264656
Inhaltlich Verantwortlicher gemäß §18 MStV: Samuel Biallowons

Autor: Dr. Andreas Jalsovec
Redaktion: Rudolf Krux, Kevin Schwarzinger
Datenerhebung: Samuel Biallowons, Dr. Andreas Jalsovec
Grafik und Layout: Tatjana Jakhel-Scherraus
Marketing und Vertrieb: Cornelia Buchta, Michael Haas

Haftungshinweis: Diese Analyse haben wir mit der größtmöglichen Sorgfalt erstellt. Dennoch kann die Biallo & Team GmbH keine Garantie für Richtigkeit und Vollständigkeit der Angaben übernehmen. Wir haften daher auch nicht für einen Schaden oder Verlust, der durch eine fehlerhafte Information in unserer Studie zustande kommt. Trotz sorgfältiger inhaltlicher Kontrolle übernehmen wir außerdem keine Haftung für die Inhalte externer Links. Für den Inhalt der verlinkten Seiten sind ausschließlich deren Betreiber verantwortlich.

Die Studie erhebt nicht den Anspruch, den Robo-Advisor Markt in Deutschland vollständig abzudecken.

Urheberrecht: Alle in diesem Dokument veröffentlichten Inhalte und Abbildungen sind urheberrechtlich geschützt. Jede Form der Verwertung bedarf unserer vorherigen schriftlichen Zustimmung. Dies gilt insbesondere für die Vervielfältigung, Be- und Verarbeitung, Speicherung, Übersetzung sowie Wiedergabe von Inhalten in Datenbanken oder anderen elektronischen Medien und Systemen. Downloads von unseren Webseiten sind nur für den persönlichen, privaten und nicht kommerziellen Gebrauch gestattet.

Wir verwenden lizenzfreie Bilder www.freepik.com sowie lizenzierte Bilder mit Genehmigung von www.adobestock.com (Seite 18, 24, 26).

Das Impressum von biallo.de gilt auch für unsere Seiten auf

© 2025 Biallo & Team GmbH