

PRESSEMITTEILUNG

Zwischen Konkurrenzdruck und Neuausrichtung – Robo-Advisory-Studie 2025

Evergreen veröffentlicht neue Vergleichsstudie zum deutschen Markt der digitalen Vermögensverwalter

- **Strategische Differenzierung: Drei Ansätze stechen hervor**
- **Kosten vs. Leistung: Die Servicegebühr bleibt entscheidend**
- **Performance & Wachstum: Gute Performance-Ergebnisse, wachsender Konkurrenzdruck**

Leipzig, [16.07.2025]. 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.

Zu diesem Ergebnis kommt die neue Vergleichsstudie „Asset Management im Robo-Advisory“ des Leipziger Vermögensverwalters Evergreen, die bereits im vierten Jahr in Folge erscheint. Analysiert wurden 21 deutsche Robo-Advisor hinsichtlich ihrer Anlagestrategien, Kostenmodelle und Performance im Jahr 2024.

„Die zahlreichen Abrufe unserer Vorjahresstudie haben gezeigt, dass der Bedarf nach fundierter Einordnung des Robo-Advisory-Markts weiterhin hoch ist“, so Iven Kurz, CEO und Gründer von Evergreen. „Ein Kernthema war in diesem Jahr die strategische Differenzierung der Robo-Advisor über Zielgruppen, Mindestanlagesummen und Vertriebswege.“

Unter dem Begriff Robo-Advisory, auch „digitale Vermögensverwaltung“, werden in der Studie automatisierte, algorithmusbasierte Finanzdienstleistungen zusammengefasst, bei denen digitale Plattformen Anlageempfehlungen geben oder auch direkt Portfolios verwalten. Die systematische Untersuchung dieser Dienstleister kommt zu folgenden Ergebnissen:

Strategische Differenzierung: Drei Ansätze stechen hervor

Die Untersuchung ordnet Robo-Advisor in drei zentrale Kategorien. Die erste Kategorie umfasst vertriebsorientierte Lösungen, bei denen Robo-Advisor häufig als zusätzliches digitales Angebot eines Banken- oder Sparkassen-Systems positioniert sind. Die zweite Gruppierung bilden die sogenannten Allrounder, die sich durch moderate Einstiegshürden (Mindestanlage bis 500 €), standardisierte Diversifikationsansätze und eigens konzipierte Schnittstellen auszeichnen. Die dritte Gruppe adressiert vermögendere Kund:innen mit höheren Mindestanlagesummen (ab 10.000 €) und umfassender Beratung durch etablierte Asset-Manager. Ergänzend treten Anbieter mit engerem Nischenfokus oder B2B-Strategien auf – etwa über White-Label- und API-Lösungen.

Kosten vs. Leistung: Die Servicegebühr bleibt entscheidend

Im Kostenvergleich zeigt sich, dass die Servicegebühr der meisten untersuchten Robo-Advisor einen wesentlichen Anteil an den Gesamtkosten ausmacht. Viele Angebote basieren zudem auf passiven ETF-Strategien, die grundsätzlich auch eigenständig umsetzbar wären. Dieses Verhältnis wirft laut Studie Fragen zur Angemessenheit des Preis-Leistungs-Verhältnisses auf. Diese Fragen lassen sich zum Beispiel durch ein erweitertes Serviceangebot oder zusätzliche Leistungen der Anbieter begründen. Hier sollten Anlegerinnen und Anleger genau hinschauen.

Performance: Gute Ergebnisse, begrenzte Aussagekraft

Für 2024 weist die Studie eine insgesamt positive Performance der Robo-Advisor aus, vor allem bedingt durch das starke Börsenjahr. Dennoch liegen viele Renditen unterhalb vergleichbarer ETF-Benchmarks. Nur einzelne Anbieter überzeugen mit einem soliden Risiko-Rendite-Verhältnis bei gleichzeitig geringer Volatilität.

Der Blick nach vorn: Neuausrichtung und B2B im Fokus

Der Marktausblick bleibt herausfordernd: Der Wettbewerbsdruck durch Neobroker und Neobanken nimmt zu, auch wenn es 2024 keine verstärkten Marktaustritte gegeben hat. 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. Als zentrale strategische Chance werden im Rahmen der Untersuchung B2B-Modelle wie API-Schnittstellen und Software-as-a-Service-Angebote identifiziert, aber auch der Fokus auf spezifische Kundensegmente, wie beispielsweise vermögende Anlegende.

Die Studie „Asset Management im Robo-Advisory“ erschien erstmalig 2022. Die diesjährige Studie steht ab sofort auf der Evergreen-Website unter www.evergreen.de/studien zum kostenlosen Download zur Verfügung.

Zur Studie (Direktlink): <https://links.evergreen.de/studie-2025>

Zur Online-PM: <https://www.evergreen.de/Presse/pressemitteilung>

Bildmaterial: <https://links.evergreen.de/bilder>

Über Evergreen:

Evergreen ist ein digitaler Vermögensverwalter und Asset Manager mit Sitz in Leipzig. Das Unternehmen bietet kostengünstige, transparente und nachhaltige Anlagelösungen für Privatkund:innen und B2B-Partner. Evergreen ist mit dem internationalen Nachhaltigkeitssiegel „B Corp“ (Benefit Corporation) zertifiziert, das die soziale, ökologische und ökonomische Gesamtleistung einer Organisation bemisst. Die Fonds und Anlageprodukte werden nach nachhaltigen Gesichtspunkten zusammengestellt und aktuell von über 21.000 Kundinnen und Kunden genutzt. Evergreen wurde 2018 von Iven Kurz gegründet, der zuvor den Bereich Wertsicherungsstrategien für die Asset Management-Töchter der Bankhäuser Metzler und Lampe mit aufgebaut und geleitet hat. Evergreen ist ein reguliertes Finanzdienstleistungsinstitut nach § 15 WpIG (Wertpapierinstitutsgesetz).

Kontakt für Rückfragen:**Franziska Wilhelm**

Presse & Kommunikation

0341 242 500 76

presse@evergreen.de

www.evergreen.de

Weitere Informationen über Evergreen finden Sie auf www.evergreen.de.

Abstract der Studie:

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 niedrighschwelligen 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.

Disclaimer:

Diese Pressemitteilung ist keine Empfehlung zum Kauf oder Verkauf von Anteilen oder Aktien an Investmentvermögen. Anlageentscheidungen sollten nur auf der Grundlage der aktuellen Verkaufsunterlagen (Basisinformationsblatt, Verkaufsprospekt und – soweit veröffentlicht – Jahres- und Halbjahresberichte) getroffen werden, die auch die allein maßgeblichen Vertragsbedingungen enthalten und kostenlos bei der Evergreen GmbH oder bei Universal Investment unter www.universalinvestment.com erhältlich sind. Historische Wertentwicklungen sind keine Garantie für eine ähnliche Entwicklung in der Zukunft. Diese ist nicht prognostizierbar. Eine Zusammenfassung Ihrer Anlegerrechte finden Sie auf www.universalinvestment.com/de/Unternehmen/Compliance/Anlegerrechte/.

Zudem weisen wir darauf hin, dass Universal Investment bei Fonds, für die sie als Verwaltungsgesellschaft Vorkehrungen für den Vertrieb der Fondsanteile in EU-Mitgliedstaaten getroffen hat, beschließen kann, diese gemäß Artikel 93a der Richtlinie 2009/65/EG und Artikel 32a der Richtlinie 2011/61/EU, insbesondere also mit Abgabe eines Pauschalangebots zum Rückkauf oder zur Rücknahme sämtlicher entsprechender Anteile, die von Anlegerinnen und Anlegern in dem entsprechenden Mitgliedstaat gehalten werden, aufzuheben.

Der deutsche Robo-Advisory-Markt wächst nur langsam. Die besten Zukunftschancen haben vor allem Anbieter, die technologische Skalierung nutzen, klare Zielgruppen bedienen und neue Ertragsquellen wie das B2B-Geschäft erschließen.