

Robo-Banker auf dem Vormarsch

Fintech Die Firma True Wealth expandiert. Auch die Bank CIC lanciert einen Robo-Advisor namens CleverCircles.

Sven Millischer

Deutliche Worte fand Herbert Kumbartzki jüngst am Institut für Finanzdienstleistungen in Zug zur automatisierten Vermögensverwaltung: «Mit einem Robo-Advisor wird sich bald keine hiesige Bank mehr differenzieren. In zwei bis drei Jahren werden alle einen haben», prophezeit der Finanzchef der Basellandschaftlichen Kantonalbank. Die BLKB spannt seit letztem Sommer mit dem Zürcher Robo-Advisor True Wealth zusammen, der von Digitec-Mitgründer Oliver Herren initiiert wurde. Ab Mitte August sollen die Kantonalbank-Kunden von dieser strategischen Partnerschaft profitieren. Dann nämlich lanciert die BLKB ihr Robo-Advisor-Angebot bei ihren über 250 000 Kunden. Bisher konnte True Wealth aus eigener Kraft in gut vier Jahren bloss tausend Kunden gewinnen mit einem durchschnittlichen Anlagevolumen von 50 000 Franken. Nun soll der Rollout bei der BLKB einen Wachstumsschub bringen, wobei sich das Anlageuniversum im Baselbiet etwas unterscheidet vom True-Wealth-Standardangebot: «Wir werden auch nachhaltige ETF offerieren», kündigt Kumbartzki an.

Während die BLKB im Sommer mit einem Robo-Advisor an den Start geht, kommt die Basler Bank CIC erst Anfang 2018. Dafür verspricht Robo-Leiter Sebastian Comment echte Innovation: «Mit CleverCircles bauen wir den ersten Multi-Advisor, der die Effizienz von Maschinen mit der Intelligenz vieler Menschen kombiniert.»

Kommunen-Banking mit CleverCircles

Konkret verbindet CleverCircles die typischen Merkmale eines Robo-Advisors wie passive, kostengünstige Anlagen (ETF, Indexfonds) beziehungsweise eine regelmässige Neugewichtung nach Massgabe der Anlagestrategie mit den Elementen des «social forecasting». Dazu kann der Anleger persönlich gewichtet auf die Investment-Meinung anderer Menschen und Gruppen zurückgreifen und diese in den taktischen Anlageentscheid miteinflussen lassen. Beispielsweise kann die CleverCircles-Investorin ihrem Ehemann einen Stimmanteil von 30 Prozent gewähren, dem Anlagechef der Bank 20 Prozent und so weiter. Dabei holt der neuartige Robo-Advisor zweimonatlich mittels Handy-App über eine Kurzumfrage das grundlegende «Sentiment» ein und destilliert daraus Anlageentscheide. Sebastian Comment betont, dass man die «Weisheit der vielen» über einen «Gamification»-Ansatz einholen will: «Finanzthemen dürfen auch Spass machen.»

Was die beiden Robo-Advisors CleverCircles und True Wealth eint, ist das Bemühen um zusätzliche Partnerbanken, welche als «White Label» die Lösung übernehmen.

10.7.2017

BLKB-Financer Kumbartzki sagt: «Es ergibt schlicht keinen Sinn, wenn jede Bank eine eigene Robo-Advisor-Lösung baut.»