

Was bis vor Kurzem noch Science Fiction war, wird auf Anfang nächsten Jahres Realität: die Verschmelzung von Mensch und Maschine. Mit Cyborgs, wie sie in vielen Hollywood-Filmen vorkommen, hat das allerdings nicht viel zu tun. Viel mehr geht es um eine neuartige digitale Vermögensverwaltungsplattform, die es Kunden erlaubt, in der Asset Allocation Einfluss zu nehmen.

Clevercircles heisst die Plattform, welche anfangs 2018 auf den Markt kommen wird, die auf den Vorteilen von Robo Advisors aufbaut und dadurch mit der Möglichkeit verknüpft ist, die Asset Allocation taktisch selber zu beeinflussen und dabei die eigene Meinungsbildung mit selbstgewählten Vertrauenspersonen oder mit der Crowd abzustimmen. Robo Advisor bedeutet, dass ein Programm (Algorithmus) bei Vermögensanlagen bestimmte Regeln anwendet und zuvor definierte Strategien anwendet. «Clevercircles will diese Vorteile ebenfalls bieten, mit dem Unterschied, dass dabei immer die Kunden am Steuer sind und nicht nur der Roboter», sagt dazu Thomas Müller, CEO der Banque CIC (Suisse).

Neue Wege
Hinter Clevercircles steht die Banque CIC (Suisse), welche die neuartige Anlageplattform zusammen mit dem auf Digitalisierungs- und Security-Produkte spezialisierten Partner ti&M entwickelt hat. Clevercircles wird als strategische Geschäftseinheit der Banque CIC unter eigenem Marktauftritt geführt und weiterentwickelt. Während viele Finanzinstitute mit Fintech-Unternehmen in unterschiedlicher Form Kooperationen eingehen, hat sich die CIC mit Clevercircles für einen eigenen Weg entschieden. «Im Bereich der digitalen Vermögensverwaltung gibt es viele ähnliche Lösungen, die alten Wein in neuen Schläuchen anbieten», so Thomas Müller: «Wir wollen aber mit unserer innovativen Lösungen echten Mehrwert bieten. Mit Clevercircles haben wir einen neuartigen Ansatz gefunden.»

Aufbau Schritt für Schritt
Und so funktioniert die digitale Vermögensplattform: Kunden definieren ihre Anlagestrategie und können diese im Rahmen einer taktischen Asset Allocation regelmässig an ihre Erwartungen anpassen. Für die Meinungsbildung bezüglich Markterwartungen

wird die Möglichkeit geboten, sich im Rahmen von «social forecasting» mit selbstgewählten Vertrauenspersonen und -gruppen, mit Fachleuten und/oder mit der Community abzustimmen.

Mit Clevercircles soll das Vermögen systematisch und Schritt für Schritt aufgebaut werden. Rund 80 Prozent der Wertentwicklung wird über die Aufteilung auf verschiedene Anlageklassen erreicht. «Kosten sind nichts anderes als negative Performance, deshalb ist unsere Plattform deutlich günstiger als vergleichbare Angebote», betont Müller. Und: «Mit Clevercircles stellen die Kunden ihr Portfolio aus passiven ETFs und aus Indexfonds zusammen. Diese sind deutlich günstiger und in bis zu 90 Prozent der Fälle besser als aktive Fonds.» Clevercircles soll zudem regelmässiges Rebalancing anbieten, Wiederanlagen als Folgeinvestitionen, automatische Benachrichtigungen in gewünschter Kadenz sowie einfache Sparplan-Optionen.

Wünsche der Kundschaft
Zielgruppen sind neben Schweizer Privatpersonen und deren Familien und Freunden vor allem Vermögensverwalter, Banken, Versicherungsgesellschaften, Treuhänder, Steuerberater, Stiftungen. Diesen professionellen Finanzdienstleistern wird die Technologie im B2B-Geschäft unter dem Namen «crowd advice» als White-Label-Lösung angeboten. Für Spekulanten, die das schnelle Geld suchen würden, sei die Plattform nicht geeignet, stellt Müller klar. Wenn es um die

Anlegen – neu gedacht

Erstmals soll die Intelligenz von Menschen mit der Effizienz von Maschinen bei der Asset Allocation kombiniert werden. Die Schweizer Tochter der Bankengruppe Crédit Mutuel-CIC wagt den Feldversuch.

Von Margrit Portmann



BANQUE CIC (SUISSE) UNIVERSALBANK

Die Banque CIC (Suisse) versteht sich als lokal verankerte Universalbank, die auf der Zugehörigkeit zur genossenschaftlich organisierten, internationalen Bankengruppe Crédit Mutuel-CIC aufbaut. Die Schweizer Tochtergesellschaft unterhält neben ihrem Hauptsitz in Basel ein Netz an Standorten in Zürich, St. Gallen, Genf, Lausanne, Neuchâtel, Fribourg, Sion und Lugano. Die Banque CIC (Suisse) bietet als Bank der Privat- und Geschäftskunden sowohl für Unternehmen und Unternehmer als auch für Privatkunden Lösungen im Anlagegeschäft, im Finanzierungsbereich und für Transaktionen aller Art an.

Verwaltung von Vermögen geht, wünschen sich Schweizerinnen und Schweizer nebst einer einfachen und günstigen Lösung vor allem die Möglichkeit, regelmässig über ihre Portfolio-Zusammenstellung mitentscheiden zu können. Das zeigt die FHNW-Studie «Vermögensverwaltung: Untersuchung des Entscheidungsverhaltens unter Miteinbezug von Drittmeinungen», die von CIC in Auftrag gegeben und vom Marktforschungsinstitut Demoscope durchgeführt worden ist.

Zwei von drei befragten Personen erachten die Möglichkeit, regelmässig über ihre Portfolio-Zusammenstellung mitentscheiden zu können, als wichtig, in der jüngeren Generation sind es sogar 74 Prozent. Müller: «Damit ist dies eines der wichtigsten Kundenbedürfnisse und steht entsprechend im Zentrum der neuen Plattform. Und damit können Kunden ihre Anlageentscheidungen über einfache und intuitive Fragen regelmässig auf der Stufe der taktischen Asset-Allokation anpassen.» So soll die Lücke im digitalen Angebot der Banken zwischen automatisierten Vermögensverwaltungsmandaten und komplexen Tradingplattformen geschlossen werden.

Kollektive Intelligenz

«Die Weisheit der vielen schlägt die Weisheit eines einzelnen Experten, erst recht mit Schweizer Innovationskraft», ergänzt Thomas Wüst, CEO und Gründer ti&m. Es gehe bei Clevercircle nicht darum, menschliche, kollektive Intelligenz für die Meinungsbildung zu nutzen, Meinungen frei zu kombinieren – zusammen mit Freunden, mit der Familie, mit Profis sowie mit Beratern, Medien oder mit einer Community. Und dabei transparent zu verfolgen, wer richtig schätze.

«Die Entwicklung ist auf der Basis der ti&m channel suite und somit auf dem neuesten Stand der Technik. Verschlüsselungen und Authentifizierungsverfahren entsprechen modernsten Standards», so Wüst. «Da machen wir keine Kompromisse.» Die Anlagesicherheit werde durch eine individuelle Anlagestrategie gesteuert. «Die taktische Steuerung ermöglicht, bei negativer Aussicht das Risiko gezielt zu reduzieren. Und um das Timingrisiko zu umgehen, bieten wir einfache Sparplanmöglichkeiten. Denn, wer regelmässig investiert, liegt unter dem Strich immer richtig», ergänzt Thomas Müller. •

INTERVIEW

WEISHEIT DER VIELEN

Für Thomas Müller, CEO der Banque CIC (Suisse), ist es unsinnig, wenn jede Bank ihre eigene Plattform entwickelt.

INTERVIEW: MARGRIT PORTMANN



Thomas Müller
CEO der Banque CIC (Suisse)

Was macht Sie so sicher, dass Sie mit Clevercircle neue Kundensegmente im Bereich Anlegen gewinnen können? Mit unserer Marktforschung haben wir herausgefunden, dass Herr und Frau Schweizer sich nicht nur einfache und günstige Lösungen wünschen, sondern auch flexible.

Welche qualitativen und quantitativen Ziele haben Sie sich gesetzt?

Für unsere mittelfristigen Ziele haben wir eine einfache Formel: 1–10–100. Wir starten als erster Anbieter mit einem innovativen Crowd-Advice-Modell auf der Basis der taktischen Asset Allocation. In diesem Segment der Online-Anlageplattformen möchten wir uns auch langfristig als Nummer eins etablieren und uns stetig weiterentwickeln. Zehntausend Personen und Gruppen sollen in nächster Zeit die Plattform zur Meinungsbildung nutzen, und ein Teil davon soll ein dazugehöriges Bankdepot eröffnen und Gelder anlegen. Insgesamt streben wir auf dieser Basis als Etappenziel ein Volumen von 100 Millionen Franken an.

Welche Überlegungen führten zur Entscheidung, die Plattform für andere Marktteilnehmer zu öffnen? Es ist unsinnig, wenn jede Bank ihre eigene Plattform entwickelt. Wir haben uns auch darüber informiert, was der Markt zu bieten

hat, bevor wir uns entschieden haben, Clevercircle zu entwickeln.

Ihre Erkenntnis?

Die bestehenden Online-Plattformlösungen sind entweder hochstandardisierte Vermögensverwaltungsmandate oder komplexe Tradingplattformen, also etwas überspitzt gesagt «schwarz oder weiss». Das hat uns nicht überzeugt. Es fehlt eine Lösung, wo der Kunde aktiv und regelmässig Einfluss nehmen kann oder wo er Menschen, die ihm wichtig sind, involvieren kann. Effizienz ist schön und gut, aber das reicht nicht. Wir sind der Meinung, dass Anlagen von Zeit zu Zeit auch individuell beeinflusst werden müssen und dass das auch Spass machen sollte.

Also Vielfalt an Meinungen?

Genau. Wir sind der Meinung, dass die menschliche Vielfalt an Meinungen und Erwartungen eine wichtige Rolle spielen kann. So wie es tagtäglich in Familien passiert, und genauso, wie es professionelle Anleger machen. Sie validieren ihre Sicht der Dinge in einem Gremium. Je grösser und vielfältiger die Meinungen, desto interessanter für alle. Clevercircle ist darum eine offene Plattform, die andere Institute nutzen können. Denn je mehr Schweizerinnen und Schweizer sich für Anlagen begeistern lassen, desto besser für alle.