

Digitaler Serientäter

True Wealth Digitec-Gründer Oliver Herren lanciert mit einem Partner einen Online-Vermögensverwalter. Nach dem Handel digitalisiert er die nächste Branche.

JORGOS BROUZOS

Ein Klick und der Rohstoffanteil sinkt von 8 auf 4 Prozent, gleichzeitig passt sich der Obligationen-, Bargeld- und Aktienanteil an. Mit dem nächsten Klick sieht der Anleger, welche Rendite sein neues Portefeuille in den vergangenen 15 Jahren erzielt hätte. Stolz zeigen die Firmengründer Oliver Herren und Felix Niederer, wie einfach ihre neue Online-Plattform True Wealth funktioniert.

Die beiden wollen mit einem eigenen unabhängigen Vermögensverwalter im Internet das Geldgeschäft revolutionieren. Ihr Ansatz ist neu, die Idee vielversprechend. Bislang konzentrierten sich die Angebote im Internet eher auf Aktien-trader. Klassische Geldverwalter, die oft grosse Summen für ihre Kunden anlegen, haben bisher den Weg ins Internet nicht gefunden.

Vom Angebot enttäuscht

Nun mischen zahlreiche Internetunternehmen die Geldbranche auf (siehe Kasten). Viele beschäftigen sich mit der Finanzberatung oder dem Zahlungsverkehr. Für das Vermögensverwaltungs-geschäft hat sich aber bislang kaum ein Startup interessiert. Das erstaunt nicht, denn es ist ein komplexes Geschäft.

Nun lanciert True Wealth ein Angebot, das auf börsennotierten Indexfonds (Exchange Traded Funds, ETF) basiert. Die Gründer versprechen sich davon günstige Gebühren und eine breite Diversifikation der Anlagen. Das hört sich trivial an. Doch der 35-jährige Herren hat als Digitec-Mitgründer schon einmal bewiesen, dass er ein erfolgreiches Unternehmen aufbauen kann, und es ihm gelingt, eine Branche umzuwälzen.

Die drei Digitec-Gründer Herren, Florian Teuteberg und Marcel Dobler schraubten während dem Studium Computer zusammen und verkauften sie über das Internet. Aus dem 2001 gegründeten Garagen-Geschäft wurde ein Online-Händler, der den Schweizer Detailhandel umkämpfte. Digitec erzielt heute über 500 Millionen Franken Umsatz und beschäftigt 400 Mitarbeitende. 2012 stieg Detailhändler Migros bei Digitec ein. Der Konzern hat dem Vernehmen nach für eine 30-Prozent-Beteiligung mit der Option auf weitere Anteile rund 40 Millionen Franken bezahlt. Die Gründer von Digitec wurden damit zu Millionären.

Diese Erlebnisse gaben den Ausschlag für Herrns neue Geschäftsidee: «Ich habe mich informiert, was für Angebote es für die Vermögensverwaltung auf dem Markt gibt: Das war ernüchternd.» Herren, der weiterhin bei Digitec engagiert ist, suchte

True-Wealth-Gründer Herren (l.) und Niederer: Unzufrieden mit den Banken.



ANZEIGE

Aufzüge Rolltreppen **KONE**



1972

2014

Sie haben sich verändert. Und Ihr Aufzug?

Lassen Sie Ihren Aufzug nicht mit Ihnen älter werden. Dies kann Ihre Lebensqualität und den Wert Ihres Gebäudes beeinflussen. Es kann sogar zu einem Sicherheitsrisiko werden. Gönnen auch Sie sich einen neuen Aufzug, denn mit KONE muss der Totersatz des alten Aufzugs nicht anstrengend und zeitraubend sein. Dank dem revolutionären KONE NanoSpace™ verbessern Sie ganz einfach den Fahrkomfort, das Design, die Energieeffizienz, die Zugänglichkeit und die Sicherheit Ihres Aufzugs.

Geben Sie sich nicht mit weniger zufrieden. Erleben Sie den Unterschied auf www.kone.ch/nanospace



ein Angebot, sein Vermögen anzulegen, das ihn technisch überzeugt und das er nachvollziehen kann. Sein Fazit: «Das Reporting der Banken ist nicht übersichtlich, sondern oftmals nur ein Stapel Papier», sagt Herren. Zudem verstand er nicht, weshalb er so hohe Gebühren bezahlen sollte.

Deshalb macht er mit seinem Geschäftspartner Felix Niederer vor rund zwei Jahren daran, das zu ändern. Die beiden bringen dafür die passenden Fähigkeiten mit. Niederer ist Physiker, er programmiert, kennt sich mit mathematischen Modellen aus und hat im Asset Management gearbeitet. Herren weiss, wie ein gutes Online-Angebot aussehen muss.

Die beiden haben sich in einem bescheidenen Büro in einem Zürcher Wohnquartier eingemietet. Für die Umsetzung der Lösung haben sie weltweit nach Informatik- und Designpartnern gesucht. Fündig wurden sie in der Schweiz, geheim bleibt, wer die Partner sind. Über ein Jahr wurden die beiden Gründer nun von Entwicklern der beiden Partnerfirmen unterstützt.

Der Einstieg auf die Plattform läuft für die Nutzer einfach ab. Der Kunde bestimmt mit einem Fragebogen seine Risikotoleranz. Darin werden Fragen gestellt, wie etwa: «Wie viel Verlust können Sie verkraften, ohne sich einschränken zu müssen?» Müssen die Anleger also Angst haben? «Ein Kunde kann auch bei uns Geld

verlieren. Das Portefeuille muss daher so aufgestellt sein, dass die Wahrscheinlichkeit klein ist», so Niederer. Aufgrund seiner Risikoeinstufung wird dem Kunden ein Anlagevorschlag unterbreitet. Dieser kann einfach angepasst werden.

Eine Anzeige warnt, falls er nicht mehr dem Risikoprofil entspricht; also ob er beispielsweise zu viele Aktien-ETF und zu wenig Obligationen-ETF im Portefeuille hat. Denn der Kunde soll auch in einer schlechten Marktphase zu seinem Portefeuille stehen können. Ist der Anlageentscheid getroffen, lässt sich mit einem Klick die Performance der Anlage während der letzten 15 Jahre ausgeben. Herren ist wichtig, dass die Kunden stets einen längeren Anlagezeitraum im Blick haben. Das zeige den Kunden, dass die Kurse nicht nur steigen, sondern auch fallen, sagt Herren.

Zudem soll das Portal einfach zu bedienen sein. «Meine 6-jährige Tochter hat die Lösung schon ausprobiert, das zeigt, wie einfach und intuitiv sie ist», so Niederer.

Tiefe Einstiegshürde

Zwar ist das Portefeuille zum Start ausschliesslich auf Indexfonds ausgerichtet. Das muss aber nicht so bleiben. Der Grund für die Wahl von ETF ist: «Das aktive Management schneidet meist schlecht ab, und alle wichtigen Anlageklassen lassen sich über ETF abdecken», so Niederer. True Wealth habe eben nicht die Aktien-trader im Visier. Diese würden von Online-

Banken wie Swissquote oder Saxo Bank besser bedient. «Wir suchen Kunden, die Vermögensverwaltung wollen», sagt Niederer. Das bedeute Kunden, die langfristig investierten und ihren Anlageentscheid etwa einmal im Jahr anpassen.

Für das neue Angebot ist ein Mindestanlagebetrag von 8500 Franken nötig. Damit liessen sich mehrere Anlageklassen gut mit Indexfonds abdecken. Das Portefeuille lässt sich innerhalb weniger Tage per Knopfdruck auch wieder auflösen. Die Verwaltungsgebühren belaufen sich auf 0,5 Prozent, hinzu kommen Gebühren der ETF. Die gesamten Jahresgebühren belaufen sich, abhängig von den ETF-Kosten, auf rund 0,75 Prozent des eingesetzten Kapitals. Das ist im Vergleich zu klassischen Vermögensverwaltern günstig. «Wir wollen bis Mitte des nächsten Jahres mehrere Hundert Kunden haben», sagt Niederer. Die verwalteten Vermögen sollen bis zu diesem Zeitpunkt bei rund 10 Millionen Franken liegen.

Für die beiden Gründer ist es kein Nachteil, dass die unabhängigen Vermögensverwalter mit der anstehenden Gesetzesrevision des Finanzdienstleistungsgesetzes stärker reguliert und wie andere Finanzdienstleister auch von der Finanzmarktaufsicht Finma überwacht werden könnten. «Wir wollen auch in den EU-Raum expandieren. Da muss ein Finanzdienstleister ohnehin meistens einer Aufsichtsbehörde unterstellt sein.»

DIGITALISIERUNG

Wie sich die Finanzbranche wandelt

Aufbruch Die Finanzbranche entdeckt relativ langsam die Möglichkeiten der neuen digitalen Technologien. Dabei stehen einzelne Banken den Veränderungen offener gegenüber. So zählen in der Schweiz Postfinance und UBS zu den Unternehmen, die verstärkt in digitale Kanäle investieren. Postfinance hat beispielsweise mit Monexio eine Firma gegründet, um in einem Startup-ähnlichen Umfeld neue Lösungen entwickeln und ausprobieren zu können.

Abwarten Viele kleinere Banken scheuen die Investitionen und beobachten, was sich bei der Konkurrenz durchsetzt. Gleichzeitig investieren Medienhäuser, Internetkonzerne und Technologieanbieter verstärkt in Angebote und Unternehmen aus der Finanzbranche.

Bezahlen Der Online-Anbieter PayPal hat dem Bezahlen über das Internet zum Durchbruch verholfen. Neuerdings kann das Unternehmen aufgrund der Nutzerprofile bei einer Bezahlung mit PayPal einen passenden Ratenkredit anbieten. Apple hat vor wenigen Tagen Apple Pay lanciert. Damit soll mit einer einzigen Berührung des Fingers auf



Apple Pay: Der Zahlungsverkehr findet immer öfter digital statt.

dem Display des Smartphones oder Tablets bezahlt werden können. In der Schweiz wird am Durchbruch der E-Wallet gearbeitet. Swisscom verfolgt das Projekt Tapit, Postfinance und SIX jeweils eine elektronische Brieftasche. Weiterhin wollen sich Schweizer Firmen um das Thema digitale Währungen, wie etwa Bitcoin, einen Namen machen.

Investieren Auch das Betongold wandert ins Internet. So bietet beispielsweise das Immobilienportal homegate.ch zusammen mit der ZKB Online-Hypotheken an. Auf der Website Mydepot-check kann ein Kunde sein Risikoprofil mit seinem Depot abgleichen und sich

Anlagevorschläge machen lassen. Beim Social Trading oder auch Co-Investing übernimmt ein Anleger Investmentideen von Investoren mit ähnlichem Risikoprofil und gutem Track Record. Ein Beispiel dafür ist crowdinvest.ch. Gerade für Internet- oder Kulturprojekte hat sich das Crowdfunding etabliert. Dabei werden Projekte auf spezialisierten Internetplattformen beworben. 2013 sollen in der Schweiz rund 11 Millionen Franken für solche Projekte gesprochen worden sein. Die Summe soll sich dieses Jahr verdoppeln. Swisscom ist jüngst eine Kooperation mit der Plattform wemakeit.ch eingegangen.

Vergleichen Mehrere Internetportale vergleichen Finanzprodukte. Der Vergleichsdienst Comparis zählt schon zu den arrivierten Anbietern. Moneyland.ch vergleicht Dienstleistungen von Banken, MoneyPark.ch hat sich auf Hypotheken und Anlagelösungen spezialisiert. Milibery.ch informiert allgemein über Finanzthemen. Qontis.ch will eine Übersicht über alle Bankverbindungen geben. Knip.ch vergleicht und verwaltet die Angebote und Leistungen von Versicherungen.