

Lar robot velge fond for kundene

FINANS: - I løpet av de neste fem årene skal vi bli nordmenns foretrukne sparetjeneste, sier Joar Hagatun, gründer og daglig leder i det nystartede selskapet Kron.

SILJE SUNDT KVADSHEIM
ssk@finansavisen.no

– Målet er å gjøre finansrådgivning av høy kvalitet tilgjengelig for mange flere, sier Joar Hagatun, gründer og daglig leder i det nystartede selskapet Kron.

For å klare det har selskapet utviklet en robotisert plattform.

– Vi er de første i Norge som benytter en slik plattform i finansrådgivning, sier han.

I praksis betyr det at kunden som velger å investere gjennom Kron svarer på en noen spørsmål, som hva vedkommende sparer til eller hvor godt vedkommende sover om natten når avisenes forsider melder om børskrakk. Det er også mulig å angi spesielle interessefelt, for eksempel at man ønsker at sparingen skal være miljøvennlig, eller at man vil spare som oljefondet.

Algoritmer

Systemet benytter så avanserte algoritmer til å finne den rette porteføljen av fond til kunden, basert på svarene.

– Vi har opplevd at mange har oppfattet fondsvalg som komplisert, vi forsøker å gjøre det enkelt med et enkelt språk, sier han.

Han understreker at det ikke bare er roboter i Kron.

– Ved hjelp av en chat-tjeneste vil kundene ha tilgang til autoriserte rådgivere som kan svare på spørsmål og gi råd om kundenes situasjon.

Når systemene har gjort jobben sin, kommer det ut en anbefalt portefølje.

– Midlene settes da i børsnoterte fond (ETF-er) og tradisjonelle fond. Fondene er en blanding av aktive fond og indeksfond, sier Hagatun.

– Hva betaler så kundene for dette?

– Kundene med de laveste beløpene betaler rundt 0,5 prosent i forvaltningshonorar årlig.

I tillegg kommer honorarene til de underliggende fondene.

– Vi har en åpen prisstruktur. Vi kjøper inn fondene billig, og gir alle returprovisjoner tilbake til kunden i form av reinvesteringer.

Uoversiktlig marked

Hagatun jobbet selv som senior



**SJEKKER
UTVIKLINGEN:**
Joar Hagatun,
leder for Kron,
ser hvordan hans
egen portefølje
har utviklet seg.

FOTO: SILJE SUNDT
KVADSHEIM

Kron har fått 200 kunder på en måned

porteføljeforvalter for Formuesforvaltning i London frem til for ett år siden.

– Da så jeg at det, spesielt her hjemme, er mange fondsprodusent av variabel kvalitet, og et uoversiktlig marked for folk flest. For dem med mye penger er det

forholdsvis lett å få rådgivningstjenester, mens informasjonen er vanskeligere tilgjengelig for dem med en vanlig sparekonto.

– Samtidig fremstår aksjesparing som komplisert for mange, og det blir nærmest bingo hvilket fond man velger.

– Det ønsket jeg å gjøre noe med, og jeg startet derfor dialogen med gründerne i Formuesforvaltning; Ole Jacob Sunde og Øystein Bø. Det endte med at vi valgte å etablere det selvstendige selskapet Kron, sier Hagatun.

Det er Formuesforvaltning

som har en majoritet av aksjene i Kron, mens en del av de ansatte, inkludert Hagatun, har en minoritetsandel.

Titalls millioner

– Nå har vi jobbet i et år med å bygge systemene, og har investert

titalls millioner i denne satsningen. Vi har brukt både interne og eksterne utviklingsressurser på å få det til.

Siden oppstarten forrige måned har Kron fått 200 kunder.

– Spredningen er stor. Den eldste kunden er 83 år, den yngste tror jeg er 19. Den minste porteføljen vi har er på 50.000 kroner, den største på 1,3 millioner, sier han.

– Fondsmarkedet er i kraf-

tig vekst, og øker med mellom 14 og 16 prosent i året. Vi ønsker å ta en betydelig del av denne veksten.

– Hvor er dere om fem år?

– Vi har satt oss et ambisiøst mål om at vi i løpet av de neste fem årene skal bli nordmenns foretrukne sparetjeneste, sier han.

For Kron betyr de nye produktene aksjesparekonto og indivi-

duell pensjonssparing (IPS) økt oppmerksomhet rundt fondsparing.

– Har dere vurdert satsning utenfor Norge?

– Vi har tenkt tanken, men i første omgang konsentrerer vi oss om å hjelpe folk i Norge til å investere sparepengene sine på en smartere måte. Og så ser vi jo at det kan være andre spennende markeder etter hvert.

Finansavisen
IT

13. november

IT
TRENDER
GARTNER
SYMPOSIUM

**FINANSVISEN IT DRAR TIL
GARTNER SYMPOSIUM I
BARCELONA OG LAGER EN STOR
SPESIALUTGAVE MED
OPPSUMMERING DEN
13. NOVEMBER**

FOR ANNONSEINFORMASJON KONTAKT:

Vidar Gerhard

Tlf.: 997 34 535

E-post: vidar.gerhard@finansavisen.no

www.businesskanalen.no



Annonser i denne utgaven og vis at din bedrift er på track når det gjelder trender og strategisk IT for fremtiden.

Finansavisen