



Linnéa Ecorcheville vill driva på den tekniska utvecklingen på Movestic

**RISK & FÖRSÄKRING** 2017-12-08 12:59

## Movestic satsar på roborådgivning

**LIVFÖRSÄKRING** Movestic Liv & Pension köper fintech-bolaget Sparplatsen vilket innebär att Movestic tar över deras investeringsrobot som tillhandahåller roborådgivning och en plattform för handel med fondandelar. Målsättningen är att möta marknadens nya krav på tekniska lösningar och tjänster.

Linnéa Ecorcheville tog över som vd för Movestic i början av april i år och hon har hela tiden varit tydlig med sin ambition att lansera digitala tjänster och nya tekniska lösningar.

Investeringsroboten tar fram individuellt riskanpassade portföljer inom sparande och den använder sig av en allokering algoritm för att ta fram ett investeringsförslag utifrån kundens risktolerans och placeringshorisont.

Enligt Stefan Klohammar som är ansvarig för investeringar på Movestic, ligger funktionaliteten i investeringsroboten i framkant av det som finns på marknaden i dag. Tekniskt är den dock mer avancerad då den är skapad av personer med väldokumenterade erfarenheter inom pensionsförsäkring, artificiell intelligens, deep machine learning och finansiell beteendevetenskap.

Investeringsroboten kommer att vara en integrerad del av Movestic's kunderbjudande och därmed vara tillgänglig både för sparare inom tjänstepension och för privatsparare.

### Är roborådgivning något som kunderna faktiskt efterfrågar?

– Kunderna vill ha kontroll över sitt sparande och efterfrågar löpande rådgivning, kon-takt och uppföljning. En investeringsrobot är en digital tjänst som hjälper kunderna med det och levererar kundnytta här och nu. Vi är övertygade om att det kommer att vara ett uppskattat verktyg för våra kunder, säger Linnéa Ecorcheville.

### Är detta enbart en jakt på låga avgifter, eller tillför roborådgivningen något mer?

– Vi på Movestic har siktat inställt på att leda utvecklingen av digitala tjänster, och köpet av Sparplatsen är ett steg i den riktningen. Med en investeringsrobot positionerar vi oss för det skifte vi ser på marknaden. Både förmedlarna och kunderna förväntar sig mer-värde i form av tjänster som skapar nytta här och nu.

Movestic räknar med att investeringsroboten kommer att öka lojaliteten bland befintliga kunder och skapa mer kundnytta.

- Vi kommer att kunna använda oss av tjänsten för att särskilja Movestics erbjudande.

**Under vilka förutsättningar bör man välja personlig rådgivning och när bör man välja robotrådgivning?**

- Det finns inget konkurrensförhållande mellan personlig rådgivning och robotrådgivning, snarare kompletterar de båda varandra på ett utmärkt sätt. Vid en fysisk rådgivning går rådgivaren igenom hela kundens ekonomi samt behov av olika försäkringslösningar. Investeringsroboten kompletterar genom att löpande säkerställa att kunden har rätt allokering i sitt sparande utifrån individuell risktolerans och placeringshorisont.

Även Nordnet, Avanza och Lysa erbjuder liknande tjänster. Skillnaden är enligt Linnéa Ecorcheville att Sparplatsens robotrådgivning i större utsträckning tar hänsyn till kundens individuella preferenser gällande hur placeringarna ska ske.

- Under våren 2018 kommer vi lansera Movestics investeringsrobot, vi kommer även att lansera fler digitala tjänster som skapar nytta för kunder och förmedlare, säger Linnéa Ecorcheville.

---

**Georg Ebert**

Redaktör Risk & Försäkring

 [KONTAKT](#)