

# Kaspar& **acrevi**s

Meine App.  
Meine Bank.

## Case Study



Spin-off  
**ETH** zürich



# Wie kann das Anlagegeschäft innovativ und digital gestärkt werden?



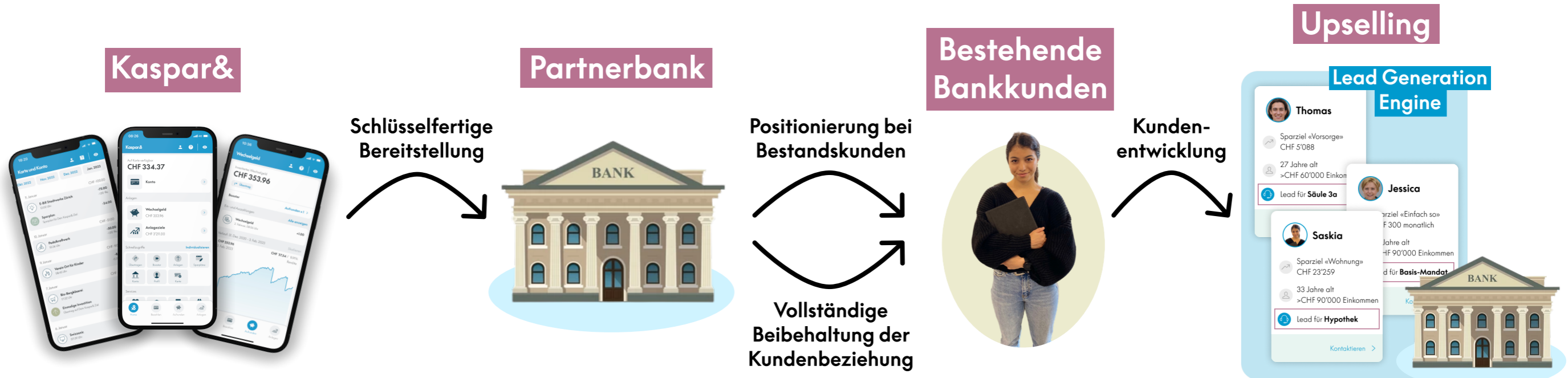
**acrevi**s

Gibt es eine Lösung, um digital-affine Kunden für das Thema Anlegen langfristig zu begeistern?



Die Wealth-Management-as-a-Service Lösung von Kaspar&

# Kaspar& schafft eine Anlagelösung, die sich nahtlos integriert.



Bereitstellung einer **state-of-the-art white-label Anlageapp** mit **Gamification-Effekt**. Inkl. **Operations, Compliance** und **Weiterentwicklung**.

Bank führt **Depot, Konto, Karte** und **Anlagen** der Kunden. **Keine Operations** notwendig sowie **kein laufender Entwicklungsaufwand**.

**Aktivierung** von passiven Kunden, **Stärkung der Loyalisierung** und **langfristige Bindung** an die Bank.

**Gezieltes Upselling in weitere Produkte** wie z.B. Hypotheken, Vorsorge, Anlage-mandate etc.

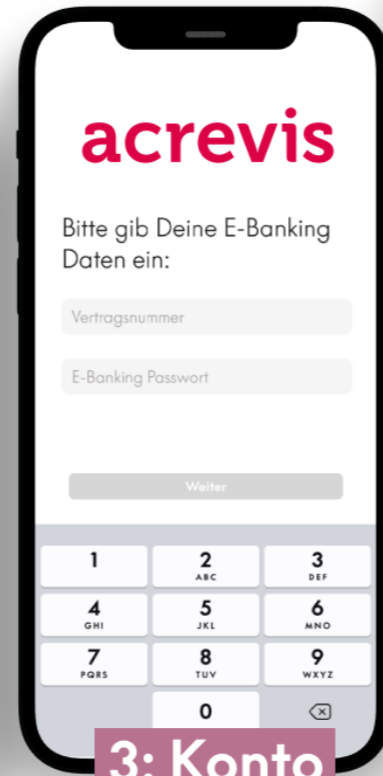
# Verbinde in nur wenigen Minuten dein acrevis Konto mit Kaspar&!



1: Download der App



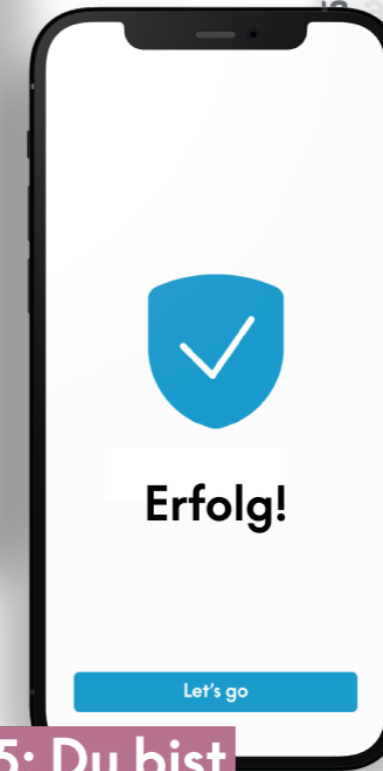
2: Log-in festlegen



3: Konto verbinden



4: Anlagepräferenzen



5: Du bist ready to go



← Zahlungskarte und Konto verbunden. Depot wird eröffnet.

# Bezahlen, Aufrunden, Anlegen: Mit nur einer Zahlung wird aus einem Zahlungskunden ein Wealth Management Kunde.



Zahle immer und überall mit deiner acrevis Karte

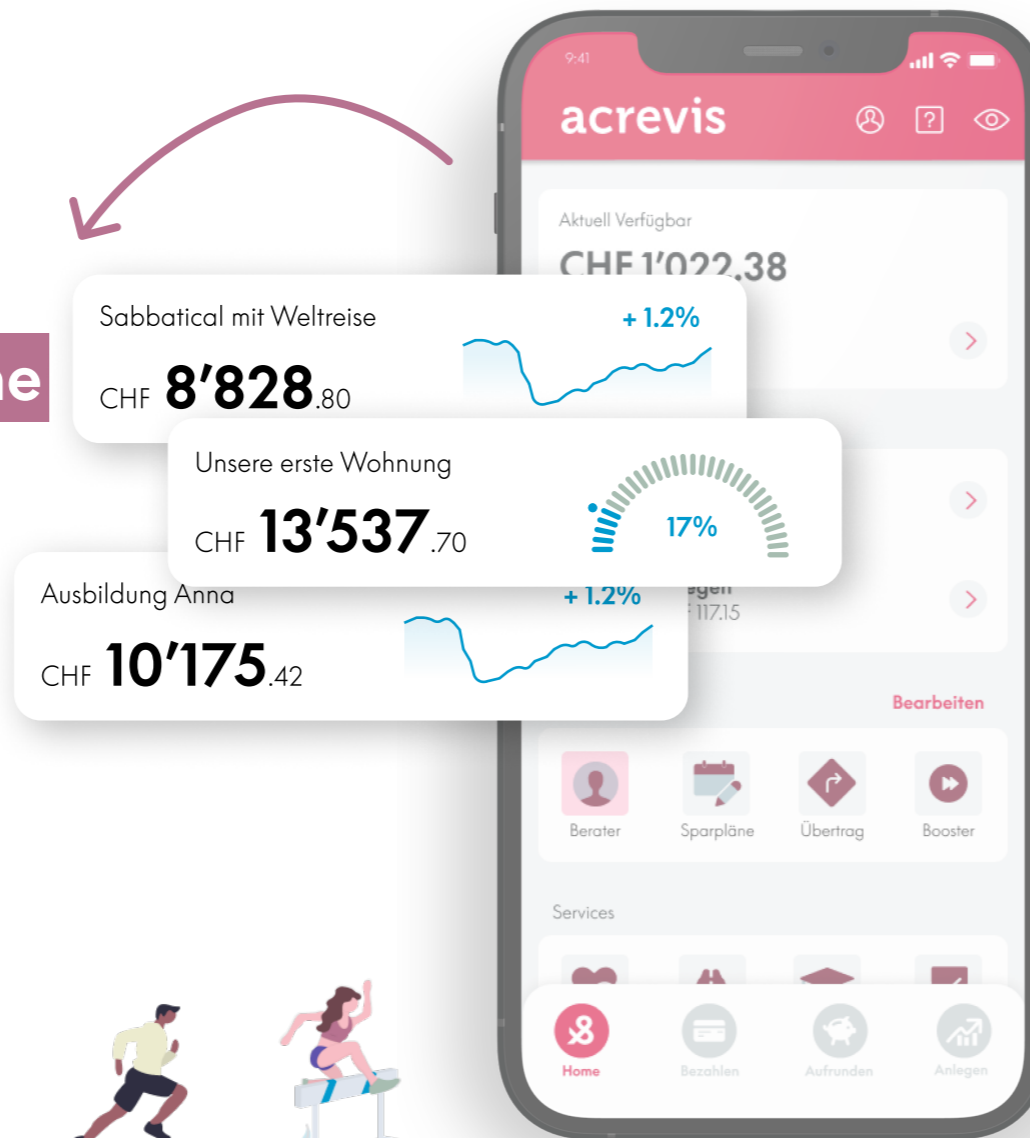
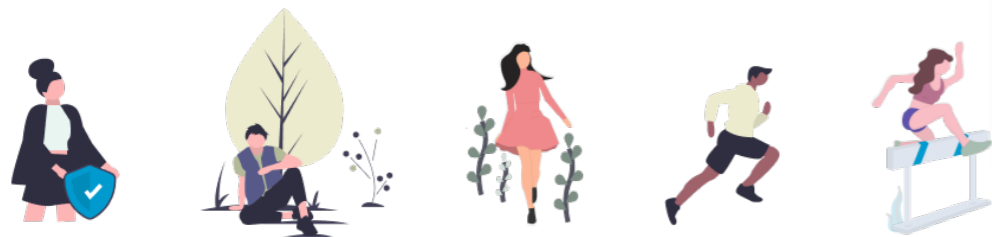
# Der Clou: Upselling in bestehende Bankprodukte.

Für Kunden:  
Digitales Anlegen

## + Flexible Anlagepläne

**Mehrere Ziele:** Einfach auf die persönlichen Ziele sparen!

Einmalige Einzahlungen, Daueraufträge, Überträge und mehr.



### Lead Generation Engine

- Thomas**
  - Sparziel «Vorsorge» CHF 5'088
  - 27 Jahre alt >CHF 60'000 Einkommen
  - Lead für **Säule 3a**
- Jessica**
  - Sparziel «Einfach so» CHF 300 monatlich
  - 30 Jahre alt >CHF 90'000 Einkommen
  - Lead für **Basis-Mandat**
- Saskia**
  - Sparziel «Wohnung» CHF 23'259
  - 33 Jahre alt >CHF 90'000 Einkommen
  - Lead für **Hypothek**

Für die Bank:  
Aktivierung und Upselling

Proof-of-Concept unserer live Lösung

# In nur wenigen Wochen wird aus einer Retail-Kundin eine vollwertige Vermögensverwaltungskundin!



- > 30% Frauen
- 25 - 35 Jahre
- > CHF 85k Einkommen



## Kartenverwendung

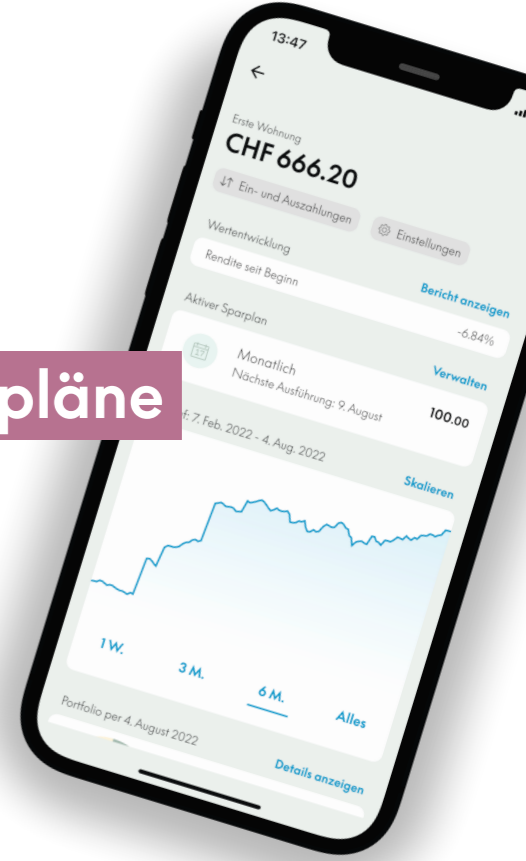
11.8  
Kartenzahlungen / Monat

> CHF 1.50  
Wechselgeld / Zahlung

## Weitere Sparpläne

2.5  
Eröffnete Ziele

> CHF 200  
Monatl.  
Dauerauftrag



## Onboarding

< 10 Minuten  
Dauer Onboarding



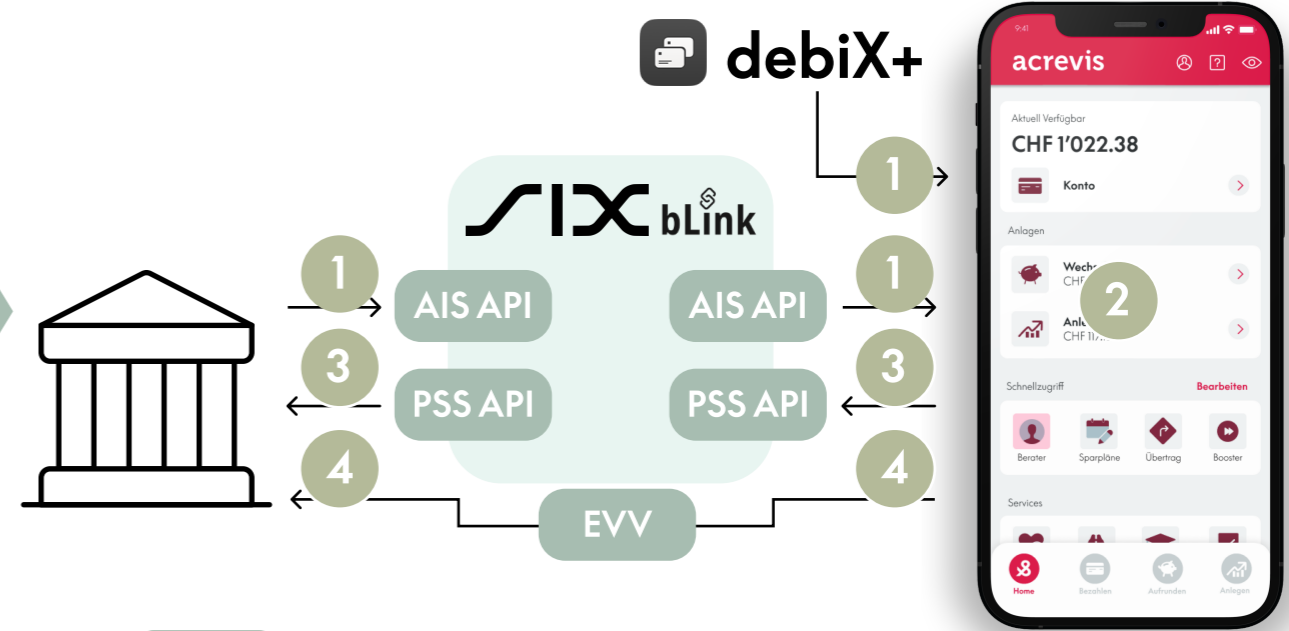
# Die bLink-Anbindung erlaubt eine effiziente Umsetzung.

## Customer Journey



- 1 Zahlung / Zahlungsdaten-Abfrage
- 2 Aufrundung durch Kaspar&
- 3 Kontoübertrag durch PSS
- 4 Trading über bestehende EVV-Schnittstelle

## bLink Umsetzung



- AIS API Account Information Service API
- PSS API Payment API
- EVV Bestehende EVV-Schnittstelle
- debiX+ Direktanbindung für Live-Zahlungsdaten

= durch acrevis bereits im Swisscom OBH geprüft und teils vorfinanziert



Deshalb ist Kaspar& aus einer inhaltlichen Sicht spannend für Banken

## Kaspar& schafft einen langfristigen Mehrwert für die Bank.



### Anlagegeschäft stärken

Durch die spielerische Integration des Anlegens wird für das Investieren gewonnen und eine langfristige Beziehung aufgebaut.



### Junge Kunden begeistern

Mit Kaspar& wird genau der Nerv der Zeit getroffen und dabei auch junge Kunden für die eigene Bank begeistert.



### Echter Business Case

Kaspar& ist kein Kostenfaktor, sondern ein echter Business Case. So kann ein nachhaltiger Erfolg sichergestellt werden.



### Ausbau der Digitalkompetenz

Ein innovatives neues Produkt, welches die Digitalisierung der Bank stärkt - nach aussen wie auch nach innen.

Deshalb ist Kaspar& aus einer finanziellen Sicht spannend für Banken

## Ein Gebührenmodell, welches auch für kleine Institute funktioniert.



### Enthalten in der SaaS-Gebühr:

- ✓ **First-Level-Support:** Kaspar& übernimmt die Beantwortung technischer Schwierigkeiten und Probleme von Kunden und entlastet somit den Partner.
- ✓ **Lead-Generation:** Für neue Leads entstehen keine zusätzlichen Kosten. Auch für den Abzug von Assets in alternative Anlagen fallen keine Gebühren an.
- ✓ **Deployment- und Releasemanagement:** Kaspar& übernimmt die Sicherstellung der Open Banking Anbindung ohne Deployment- und Releasegebühren.
- ✓ **Neue Features:** Eine wirklich lovable App erfordert ständig neue Entwicklungen: Multibanking, Zahlungs-analytics (PFM), Budgets. Alles inklusive.
- ✓ **Individuelle App:** Eigenes Co-Branding pro Bank.

Gespannt mehr zu erfahren?

**Möchtest du mehr darüber erfahren, warum Kaspar& auch für deine Bank spannend sein könnte! Wir freuen uns auf die Kontaktaufnahme!**



**Dr. Jan-Philip Schade**  
**CEO Kaspar&**

jan-philip.schade@kasparund.ch



**Kornelius Birrer**  
**Referenz acrevis Bank**

kornelius.birrer@acrevis.ch



**Mike Hofmann**  
**Referenz SIX bLink**

mike.hofmann@six-group.com