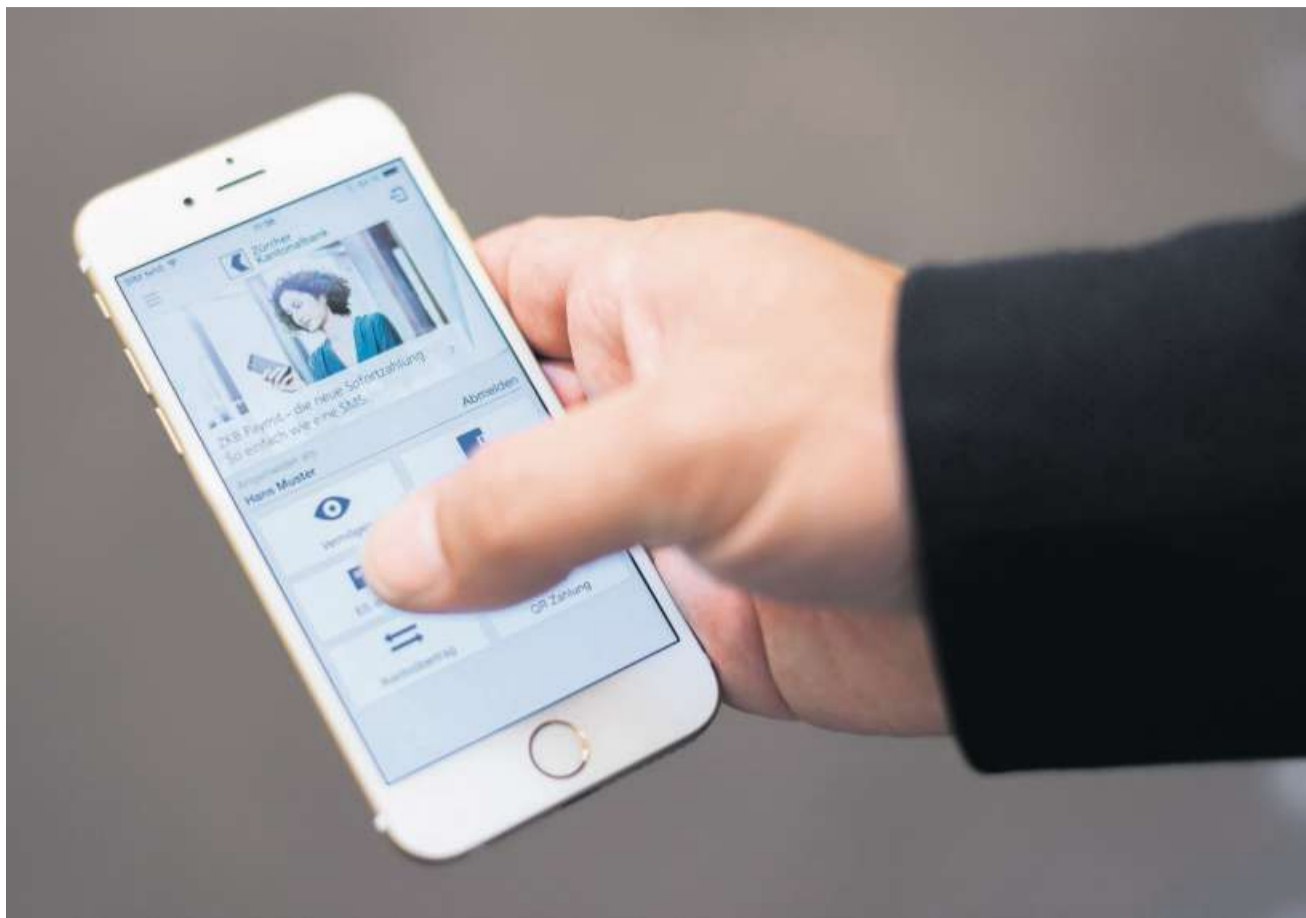


EQUITY



Die Bezahl-App der Zürcher Kantonalbank im Einsatz: Die Digitalisierung des Zahlungsverkehrs schreitet voran. ENNIO LEANZA / KEYSTONE

# Das Portemonnaie im Handy

Zu viele Schweizer Anbieter wollen das digitale Bezahlen revolutionieren

Die UBS ist mit ihrer Smartphone-App vorgeprescht, zahlreiche Konkurrenten arbeiten auch an Produkten. Was soll der Kunde jetzt wählen?

Werner Grundlehner

Soll man nun Franken, Dollars oder Kronen mitnehmen? Diese Frage ist hypothetisch, da man weiss, welche Währung wo gebräuchlich ist. Doch bei den neuen bargeldlosen Zahlungssystemen, die von Privatperson zu Privatperson (Peer-to-Peer, P2P) funktionieren, ist diese Fragestellung durchaus angebracht. Allein in der Schweiz konkurrieren mit Paymit, Tapit, Twint, Klimpr, Muume, Mobino u. a. zahlreiche Dienste um die Gunst der Anwender. Die Technologie ist unterschiedlich, doch im Endeffekt geht es darum, dass eine Person einer anderen via Handy Geld überweist, ohne dass unter Umständen eine Bank direkt involviert ist.

## Nur wenige werden überleben

Er glaube, dass schliesslich nur ein, vielleicht zwei Schweizer Anbieter sich durchsetzen werden, sagt Professor Andreas Dietrich von der Hochschule Luzern. Andere Marktbeobachter sehen für alle hiesigen Anbieter eine noch düsterere Zukunft, denn Konzerne wie Apple, Google und Facebook wollen mobile Payment-Lösungen global etablieren. Der Reiz mit einer «Währung» auf der ganzen Welt zu zahlen, ist überzeugend. Allerdings dürften viele Schweizer Skrupel haben, ihre Kreditkartendaten und Zahlungsdetails, an «Datenkraken» wie Apple oder Google weiterzugeben.

Beim genaueren Nachdenken fällt auf, dass selbst soziale Menschen nicht allzu häufig direkt an Freunde oder sonstige Personen Bargeld weitergeben, was die Erfindung eines «elektronischen Portemonnaies» nötig machen würde. Er habe selbst schon ausprobiert, wie praktisch es sei, wenn vier Personen zusammen Essen gingen und man nicht viermal bezahlen müsse, sondern einer bezahle und nachher untereinander abgerechnet werde, sagt Dietrich. Doch das P2P-Geschäft stehe auch gar nicht an erster Stelle für die Anbieter. Im Visier ist der Detailhandel. Wer jetzt möglichst viele Anwender sammelt, hat später gute Argumente bei der Placierung von bargeldlosen Zahlungssystemen beim Einzelhandel.

Die UBS hat das System Paymit zusammen mit der Schweizer Börse SIX und der ZKB entwickelt. Auch die Cre-

dit Suisse und Raiffeisen sollen an Paymit interessiert sein. Die Verwendung von Paymit unterscheidet sich von Anbietern zu Anbietern leicht – beispielsweise darin, ob die Abrechnung über eine Kreditkarte, ein Konto oder ein geladenes Guthaben erfolgt.

Anfang Mai an der Konferenz Finance 2.0 lanciert, zelebrierte die Grossbank ihre Verbundenheit mit dem «einfachen» Schweizervolk. Der UBS-Verantwortliche für Paymit zeigte zusammen mit dem amtierenden Schwingerkönig, wie problemlos die App geladen, die Kreditkarte erfasst und die Zahlung vorzunehmen sei. Aber das P2P-Geschäft dürfte die UBS Geld kosten, denn die Kreditkartengebühren, die im traditionellen Geschäft der Händler zahlt, übernimmt die Grossbank. Würde die P2P-Anwendung etwas kosten, liesse sie sich wohl nicht breit unter Privatanwendern etablieren.

Das wird sowieso schwer genug: Der Schweizer hängt an seinen Franken. Die Bargeld-Zahlungs-Quote dürfte noch immer über 60% betragen (vgl. Grafik). Oft wird von den P2P-Verfechtern Dänemark als Erfolgsbeispiel angeführt. Dort führte die Danske Bank vor zwei Jahren eine Mobile-Pay-App ein, die in kurzer Zeit ein durchschlagender Erfolg wurde. Inzwischen nutzen über 1,6 Mio. Dänen die Anwendung – also fast jeder dritte Einwohner. Doch die Voraussetzungen lassen sich nicht auf die Schweiz übertragen. Einerseits wurde der Erfolg des bargeldlosen Zahlens durch die Regierung mit der Ankündigung «gefördert», den Bargeldverkehr einzuschränken. Andererseits hatte der Anbieter das Glück, keine ernsthaften Konkurrenten anzutreffen.

In der Schweiz wird es zu einem Verdrängungskampf kommen. Gute Karten hat vorerst Paymit. Entschieden wird der Kampf im Einzelhandel. Hier hat Paymit gute Karten, weil die SIX-Technologie bei vielen Detailhändlern bereits installiert ist und nur aktualisiert werden muss. Thierry Kneissler, CEO

von Twint, einer Tochtergesellschaft der Postfinance, sieht aber für seine Lösung grosse Chancen, u. a. weil Apple-Smartphones die Lösungen der SIX im Detailhandel nicht unterstützten. Die Postfinance setzt mit Twint auf eine alternative Technologie, diese funktioniert mit Datenübertragung via Bluetooth. Die Lesegeräte dürften günstiger sein als die Terminals der SIX, sind aber noch nicht im Handel etabliert. Coop arbeitet in einem Pilotprojekt mit Twint. Die Postfinance sehe Personen-zu-Personen-Zahlungen als dritte Priorität, sagt Kneissler, zuerst werde der Einzelhandel, dann E-Commerce lanciert. Er rechnet damit, dass Twint rasch eine Kundenbasis im sechsstelligen Bereich haben wird, Ziel seien aber mehr als eine Million Anwender. Der Twint-CEO ist auch der Ansicht, dass es hierzulande bei Lösungen zum mobilen Bezahlen Platz für einen oder zwei Schweizer Anbieter hat.

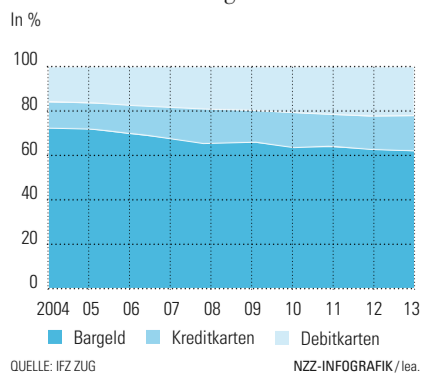
Auch die Swisscom kann mit Tapit ihre Reichweite bei den Kunden in den Ring werfen. Die Kosten aufseiten von Detailhandel und E-Commerce und die Einfachheit der Anwendung für die Anwender dürften letztlich irgendwann den Ausschlag in diesem Verdrängungswettbewerb geben.

## Whatsapp als Vergleich

Dietrich zieht Whatsapp als Vergleich heran. Eine Bezahl-App, die Erfolg haben wolle, müsse die Verbreitung dieser Messenger-Anwendung erreichen. Es gebe zwar vergleichbare oder sogar bessere Apps. Doch er habe in seinem Umfeld und im Sportclub festgestellt, dass Leute ohne Whatsapp bald einmal «isoliert» seien, wenn sie beispielsweise über den Gruppen-Chat nicht informiert würden.

Für kleinere Anbieter dürften deshalb schon bald wieder die Lichter ausgehen. Ob es zu guter Letzt mobile Zahlungssysteme, wie hier beschrieben, überhaupt braucht, ist gar nicht sicher. Zum einen hat Google vor wenigen Tagen ein System angekündigt, das mündlich funktioniert, ohne dass man Bargeld, eine Karte oder das Smartphone zur Hand nimmt. Bei der in San Francisco vorgestellten Anwendung prüft der Zahlungsempfänger die mündlich angegebene Identität des Schuldners mit einem Erkennungsgerät via Bluetooth, welches das Gerät des Google-Nutzers in unmittelbarer Nähe ortet. An P2P-Vergütungen, bei denen Banken komplett ausgeschlossen werden und die Beteiligten weder ein Bankkonto noch eine Kreditkarte brauchen, arbeiten mehrere Hersteller von Kryptowährungen im Stil von Bitcoin.

## Der Schweizer hängt am Baren



## Standpunkt

# Für Privatanleger ist guter Rat meist billig

slp. · Im Nachhinein ist man immer schlauer. Wer mit einzelnen Aktien viel Geld gemacht hat, kann hinterher prahlen, wie gekonnt er den Markt übertroffen hat. Ob die Investition tatsächlich vernünftig war, hängt jedoch davon ab, wie gross die individuelle Risikotoleranz ist und ob es bessere Alternativen gegeben hätte. Wie man die menschliche Komponente der persönlichen Risikobereitschaft empirisch am besten messen kann, ist in der Forschung umstritten. Genauer lässt sich die optimale Diversifikation eines Anlageportfolios bestimmen. Hans-Martin von Gaudecker, Forscher am Institut für angewandte Mikroökonomik der Universität Bonn, hat untersucht, ob Privatanleger ihr Risiko optimal streuen. Im Gespräch sagt er, wer die grössten Investitionsfehler macht und welche Faktoren dafür massgebend sind.

Ein ungewöhnlich detaillierter Datensatz, bei dem Haushalte angaben, wie viel und in welche Aktien und Fonds sie investierten, ermöglichte Gaudecker, anhand der historischen Wertentwicklung die zu erwartenden Gewinne und eingegangenen Risiken der Portfolios zu kalkulieren. Investitionsfehler zeigen sich bei Portfolios, deren prognostizierte Rendite gleich hoch wie bei einer weniger riskanten Alternative ist. Als Beispiel nennt Gaudecker den Fall, dass ein Anleger in eine einzige Aktie investiert, ohne über besonderes Insiderwissen zu verfügen. Investierte er stattdessen in mehrere Aktienpakete von unterschiedlichen Unternehmen, hätte er die gleiche Renditeerwartung, ohne sich vollkommen einem einzigen unternehmensinternen Risiko auszusetzen, wie einer plötzlichen Rückholaktion oder dem Rücktritt des Star-CEO. Auf diese Weise ergibt sich ein Muster von Unterdiversifikation bei den über 500 überprüften Portfolios von Haushalten.

Überraschend ist, dass mehr finanzielle Fachkenntnis der Anleger – also das Wissen, wie die Börsen und einzelne Anlageprodukte funktionieren – nicht zu besseren Renditen beiträgt. Womöglich überschätzen Investoren, die mit komplexeren Finanzprodukten hantieren, ihre Fähigkeit, den Markt zu schlagen. Obwohl Fachkenntnis, zumindest in der Gesamtheit der untersuchten Privatanleger, vor Investitionsfehlern nicht bewahrt, erwies sich die finanzielle Rechenkompetenz als stärkster Faktor, um erwartete Gewinne zu optimieren.

Dabei handelt es sich um grundlegende mathematische Kenntnisse wie die Berechnung des Zinseszins-Effektes oder Prozentrechnungen, die man gewöhnlich im Schulalter lernt. Negative Auswirkungen auf die Portfolios hat ein Mangel an solcher Rechenkompetenz nur für jene, die auf eigene Faust investieren – was immerhin auf die Hälfte der Befragten zutrifft. Wer sich professionellen Rat holte, sei es vom Kundenberater der Bank oder einem unabhängigen Vermögensverwalter, hat aus mathematischer Unkenntnis keinen Nachteil gehabt. Gleiches galt für jene Anleger, die ihre Investitionsabsichten vorab mit jemandem in ihrem Umfeld besprachen.

Dieses Phänomen gilt für alle untersuchten Privatanleger, unabhängig von Fachkenntnis oder anderen Faktoren mit Ausnahme der Rechenkompetenz. Das Wichtigste, um die erwarteten Gewinne zu optimieren ist schlicht, sich beraten zu lassen. Dabei hat es keine Rolle gespielt, ob Investitionsabsichten mit Freunden und Familie abgesprochen wurden oder pro-



«Private Anleger sollten nicht auf eigene Faust investieren.»

Hans-Martin von Gaudecker  
Mikroökonom, Uni Bonn

fessioneller Ratschlag eingeholt wurde. Zwar erweisen sich die Portfolios, welche von Anlageberatern mitgestaltet wurden, als risikofreudiger, sie waren aber auch entsprechend gut diversifiziert. Freunde und Verwandte raten eher ganz von riskanten Investitionen ab. So werden zwar die Verluste, aber auch die Gewinne minimiert. Ob auf längere Frist gesehen bei den professionell begleiteten Portfolios die erwarteten Gewinne vergleichsweise gut ausfallen, hängt davon ab, wie häufig Gebühren für Umwälzungen anfallen. Da die meisten Anlageberater von Provisionen leben, läuft der Kunde Gefahr, draufzuzahlen, wenn immer wieder Spesen für Umschichtungen in seinem ohnehin breit diversifizierten Portfolio anfallen. Schliesslich sollte das, was für Privatanleger noch vor einem Jahr richtig gewesen ist, nicht plötzlich grundfalsch sein.

ANZEIGE

ERSTE HILFE  
FÜR MENSCHEN MIT LETZTER HOFFNUNG

WWW.MSF.CH  
PK 12-100-2

MEDECINS SANS FRONTIERES  
ÄRZTE OHNE GRENZEN  
40 Jahre medizinische Nothilfe