

AKTIENMÄRKTE

Goldenes Kreuz lässt Anleger frohlocken
Börsen-Radar, Seite 24

STRUKTURIERTE PRODUKTE

Alternativen zu klassischen Warrants
Geldanlage, Seite 24

VIRTUELLE TRESORE

Heikle Daten für Angehörige hinterlegen
Private Finanzen, Seite 25

Swiss-Market-Index	8177.85	↑	3.49%
10-jähriger Eidgenosse	0.57	↑	0.02
1 Euro in Franken	1.2413	↑	1.14%
Goldpreis (\$/Unze)	1434.30	↓	-2.34%

WOCHEWÄNDIGUNG
STAND: 10.05.13

Wenn der Kunde die Bank nicht mehr braucht

Alternative Anbieter für Zahlungsverkehr, Wertschriftenhandel, Hypotheken und andere Kredite

Die Banken haben in der jüngsten Finanzkrise viel an Vertrauen eingebüsst. Welche Möglichkeiten haben Kunden, die auf Geschäfte mit den Instituten verzichten möchten? Und wird das Umgehen von Banken ein Trend?

Werner Grundlehner

Die grösste Gefahr für ein gesättigtes Unternehmen ist, dass kommende Umwälzungen nicht erkannt oder als Nischenspieler abgetan werden. So sagte Ken Olson, der Gründer von Digital Equipment, einem US-Hersteller von Grossrechnern im Jahr 1977, es gebe keinen Grund, aus dem irgendjemand einen Computer in seinem Haus haben wolle. Grandiose Fehlprognosen haben dazu geführt, dass einstige Branchenführer von der Bildfläche verschwanden. Vor grossen Umwälzungen stehen heute die Banken. Nach Exzessen mit Kreditvergaben und Löhnen sowie teuren Produkten, die oft nicht die versprochene Rendite abwarfen, stehen die Finanzinstitute bei vielen Kunden nicht mehr hoch im Kurs. Für den Konsumenten besteht die Möglichkeit, die «unge liebten» Banken zu umgehen.

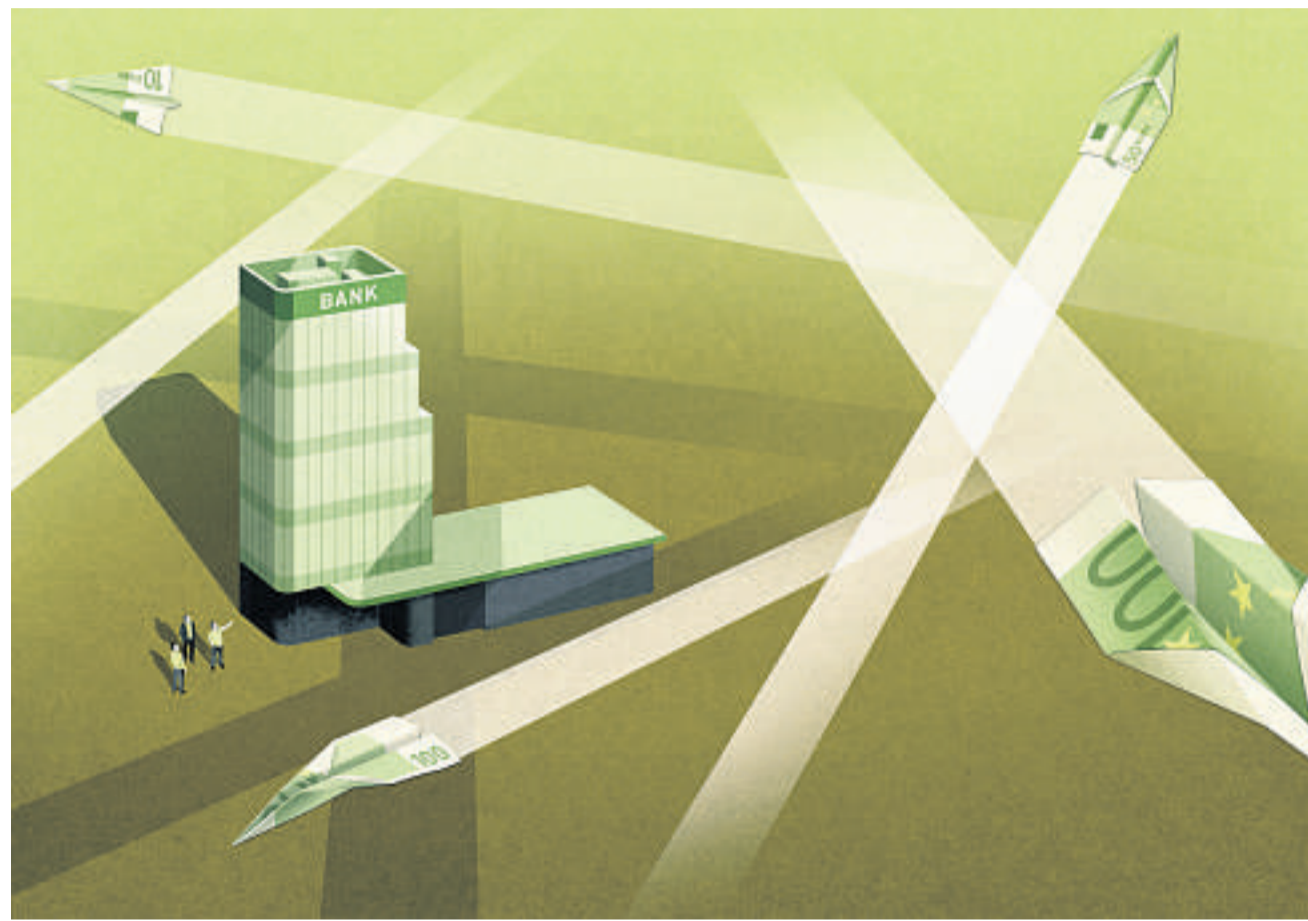
Am meisten Alternativen gibt es im Zahlungsverkehr. Hier ist die Online-Bezahlung für viele Konsumenten die Regel. Am Ende dieser Transaktionen stehen momentan weiterhin Banken, welche die Kundenguthaben verwalten. Doch Lösungen wie Paypal sowie neu Google Wallet ermöglichen auch, Guthaben online zu bewirtschaften. Für die Google-Applikation hinterlegt der Nutzer sein Konto mit den Kreditkartendaten. So kann er mit seinem Smartphone in Restaurants und Läden, die über ein Lesegerät verfügen, direkt bezahlen. Apple plant, die Anwendung iTunes auch für Geldtransaktionen zu öffnen, so dass von einem iTunes-Konto zum anderen Geldbeträge verschoben werden können.

Der Anbieter Paypal offeriert bereits einen Dienst, mit dem Geld auf Online-Konten «gespart» und mit dem online bezahlt werden kann. Das Geld wird so dem traditionellen Kreis der Bank entzogen – Google und Paypal verfügen selbst über eine Banklizenz. Die Inter-

«Unternehmen wie Google oder Apple geniessen bei Jugendlichen eine höhere Reputation als Banken.»

netunternehmen sind daran interessiert, ihre Wertschöpfungskette auszuweiten und damit stärker in den lukrativen Bereich der Bankdienstleistungen vorzustoßen. Mit mobilen Zahlverfahren wird eine enge Verknüpfung von Smartphones mit dem Angebot der IT-Konzerne erreicht. Dabei profitieren Firmen wie Google und Apple davon, dass ihre Namen bei vielen jüngeren Menschen eine hohe Reputation aufweisen.

Auf diese Art werde auch die Kundenbindung erhöht, sagt Andreas Dietrich, Professor für Banking an der Hochschule Luzern. Vorerst gehe es dabei aber eher um kleine Beträge. Es müsse sich noch zeigen, ob die Kunden diesen Anbietern auch das Lohnkonto und Sparbeträge von Zehntausenden Franken anvertrauen. Die Geschwindigkeit, mit der sich das Mobile Banking entwickeln werde, sei schwer abzuschätzen, sagt er. Dietrich rechnet damit, dass in fünf Jahren 30 bis 40% der Schweizer Bankkunden nutzen werden. Schweizer Banken hätten die Tendenz, erst einmal abzuwarten und die Ent-



Findet das Geld den Weg zur Bank nicht mehr, gehen auch wichtige Ertragsquellen verloren.

ILLUSTRATION AUREL MÄRKI

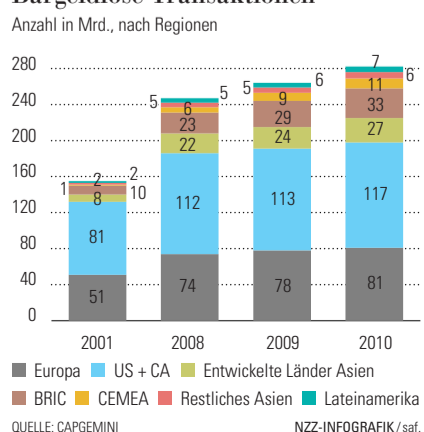
wicklung von der Seitenlinie zu beobachten.

Zum Vorreiter könnte die Dritte Welt werden. Von den 2,5 Mrd. Erdbewohnern, die kein Bankkonto besitzen, verfügen viele über ein Mobiltelefon. Diese Menschen tragen ihr Guthaben mit dem Handy mit sich herum und haben so die Möglichkeit, am wirtschaftlichen Leben teilzunehmen.

Wer Wertschriften handeln möchte, ohne eine Bank einzuschalten, kann dies über einen Online-Broker machen – wobei die grösseren Anbieter wie Swissquote über eine Banklizenz verfügen. Immer wieder gibt es Gerüchte, dass Facebook einen Dienst für den Aktienhandel lancieren wird. Konkretes dazu gab es aber bisher nicht.

Auch Versicherungsunternehmen versuchen, vom Vertrauensverlust der Banken zu profitieren. So habe die Swiss Life für die neusten Produktentwicklungen Kundengruppen nach ihren Bedürfnissen befragt, sagt Amar Banerjee, Leiter des Produktmanagements. Für ihre Kunden stünden nicht mehr hohe Renditen im Mittelpunkt, sondern Garantien – man wolle das Sparziel sicher erreichen, sagt Banerjee. Swiss Life habe als Reaktion ein neues Produkt lanciert – der Sparanteil der Lebensversicherung partizipiert je nach Kundenwunsch mit 25%, 50% oder 100% am Erfolg des Schweizer Aktienindex. Je nach Höhe der Partizipation reduziert sich jedoch die garantierte Verzinsung. Die Gewinne vergangener Jahre könnten nicht mehr verloren wer-

Bargeldlose Transaktionen

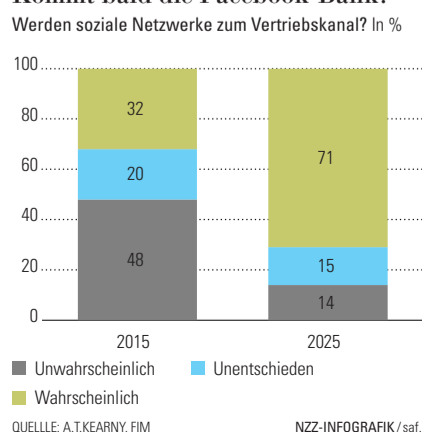


den, zudem könne der Kunde jedes Jahr neu entscheiden, welcher Anteil an den SMI gebunden werden solle. Auch im Hypothekenbereich will die Swiss Life Marktanteile gewinnen. Vor allem mit Laufzeiten von bis zu 25 Jahren, die andere Anbieter nicht bieten, will die Versicherung Terrain gutmachen. Derartig lange Laufzeiten sind gemäss Banerjee insbesondere für Renditeliebschaften geeignet.

Für Unternehmenskredite lässt das Bestreben der Banken, die Bilanzen zu schrumpfen und weniger Kredite zu sprechen, die Kreditnehmer nach Finanzierungsalternativen suchen. An die Stelle von Banken treten auch Versicherungen und Pensionskassen, die für ihre Franken-Portfolios eine höhere Verzinsung suchen. David John Saaty vom Vermögensverwalter GI Global Invest berichtet vom Mandat eines öffentlichen Spitals, einen Neubau zusammen mit Pensionskassen und Versicherungen zu finanzieren.

Diese Finanzierung erfolgt mit einem sogenannten Schuldscheindarlehen in Form einer Privatplacierung bei Pensionskassen. Die Kosten für die Begebung dieser Finanzierungsform liegen wesentlich tiefer als bei Banken. In Zeiten tiefer Zinsen fallen die Emissionskosten stark ins Gewicht. Das Schuldscheindarlehen habe bei stabilen tiefen als auch bei steigenden Zinsen Vorteile. In ersterem Fall werde das Darlehen höher verzinst, im zweiten Fall falle der Abschreibungsbedarf kleiner aus, da es keinen Handel und damit weniger Kurs-

Kommt bald die Facebook-Bank?



einbussen gebe. Doch nach Ansicht von Martin Brown, Professor am Swiss Institute of Banking and Finance an der Uni St. Gallen sind neue Formen der Kreditvergabe, darunter auch Crowdfunding und Peer-to-Peer-Kreditplattformen kaum relevant innerhalb des Privatkundenmarktes. So sei Prosper.com, der führende Vermittler von Konsumkredit in den Vereinigten Staaten, ein marginaler Subprime-Anbieter, der beispielsweise Ferienkredite für 18% vermittele. Sein Institut habe vor zwei Jah-

«Für die Trägheit der meisten Bankkunden gibt es durchaus rationale Beweggründe.»

ren eine Untersuchung zu den Hypothekarkrediten der Schweizer Bevölkerung durchgeführt. Lediglich 2% der befragten Haushalte hätten damals die Hypothek nicht von einer Bank bezogen. Dieser Anteil könnte sich zwar leicht vergrössert haben, er sei aber immer noch marginal.

Trotz den hohen Wachstumsraten der «neuen» Anbieter machen diese erst einen bescheidenen Teil des Gesamtvolumens der Bankgeschäfte aus. Der Schweizer Kunde sei träge, sagt Andreas Dietrich. Das spürten Vermittler von Bankdienstleistungen wie Hypotheken. Obwohl günstigere Konditionen möglich wären, wechselten die Kunden den Anbieter kaum. Brown fügt an, dass dies aber durchaus rational sei. So werde der Aufwand gross, wenn man Zahlungen und Sparen über mehrere Konten und Anbieter verteile. Obwohl der Schweizer im Schnitt über zwei bis drei Bankverbindungen verfüge, gebe es jeweils meist eine bevorzugte Bank, bei der man Gehaltskonto, Depot und Hypotheken habe und die Zahlungen erledige.

Dass die Banken noch die Chance haben, sich neu zu erfinden, zeigt mit IBM ein altgedientes Technologieunternehmen. 1943 gab dessen CEO Thomas Watson zu Protokoll, er denke, dass es einen Weltmarkt für vielleicht fünf Computer gebe. Trotz dieser Fehleinschätzung zählt IBM heute zu den weltgrössten IT-Konzernen.

MÄRKTE UND MEINUNGEN

Alpenpanorama statt Avantgarde

Christian Gattringer · Man möchte es kaum glauben, aber auch unter Bankern gibt es solche, die in ihrem Brotberuf gerne kreativ tätig sind. Ein recht breites Feld dafür, zumindest im Vergleich mit Festgeldkonten und Anlagefonds, bieten ihnen strukturierte Produkte. Wegen der vielen möglichen Kombinationen unterschiedlicher Optionen auf verschiedenste Basiswerte sind sie die idealen Leinwände für die schöpferischen Seelen des Investmentgeschäfts. Findige Finanzgenies können so ihr persönliches bahnbrechendes strukturiertes Produkt zusammenbasteln und an den willigen Kunden bringen.

Doch der ist nicht unbedingt leicht zu finden. Der Schweizer Privatanleger scheut das neuartige Papier ähnlich wie das avantgardistische Gemälde. Die eigenen vier Wände behängt er lieber mit klassischen Alpenpanoramen, und auch bei strukturierten Produkten gibt er alt-hergebrachten Konstruktionen den Vorzug. Im Portfolio landen bevorzugt Barrier Reverse Convertibles (BRC), relativ einfach verständliche Konstrukte, die einen fixen Coupon zahlen und einen begrenzten Schutz vor Kapitalverlusten bieten. Man könne sich anstrengen und ein innovatives Produkt basteln, das ideal auf das jeweilige Marktumfeld zugeschnitten sei, hört man bei den Emittenten. Bis die Kunden zugriffen, benötige es viel Überzeugungsarbeit. Lege man dagegen nach dem Znüni einen BRC auf die Titel von Nestlé, Novartis und Roche auf, sei bis zum Zvieri sicher schon ein hübsches Volumen gezeichnet.

So bitter die mangelnde Akzeptanz des Werkes für den Künstler sein muss, objektiv ist es zu begrüssen, wenn sich der Anleger für Finanzprodukte entscheidet, deren Funktionsweise und Risiken ihm vertraut sind. Im Fall der BRC haben die Risiken, die man grosso modo für eine ansprechend hohe Couponzahlung eingehen muss, in letzter Zeit allerdings zugenommen. Die niedrigen Zinsen und die munter steigenden Aktienkurse drücken auf die Konditionen, weshalb die Emittenten zusehends Scheine mit längerer Laufzeit oder der Möglichkeit einer frühzeitigen Kündigung emittieren. Der Beliebtheit beim Publikum täten diese Verschlechterungen indes kaum einen Abbruch, hört man am Markt. Die Schweizer Anleger, scheint es, halten dem Alpenpanorama auch in diesen Zeiten die Treue.

ANZEIGE

CREDIT SUISSE

INVESTMENT FUNDS

Kombiniert asiatische Stärken: Zinsen und Währungen.

CS Fund (Lux) Bond Asia Local Currency (USD)
ISIN: LU0828911023

credit-suisse.com/funds

Fondsdomicil: Luxemburg; Vertreter: Credit Suisse Funds AG, Zürich; Zahlstelle: Credit Suisse AG, Zürich. Jahres- und Halbjahresbericht, Dokumente nach Art. 13a, 15 Abs. 3 KKV können bei Vertreter/Niederlassungen der Zahlstelle kostenlos bezogen werden.