

WIRTSCHAFTS- UND GELDPOLITIK
Wohlstand entsteht nur durch organisches Wachstum
Märkte und Meinungen, Seite 21

NZZ-FINANZMARKT-ROUNDTABLE I
Die Griechenland-Krise und die Zukunft der Euro-Zone
Diskussion, Seite 22

NZZ-FINANZMARKT-ROUNDTABLE II
Die Negativzinsen und die Folgen des starken Frankens
Diskussion, Seite 23

Swiss-Market-Index	9007.50	▲ 1.58%
10-jähriger Eidgenosse	0.12	▼ -0.02
1 Euro in Franken	1.0437	▲ 0.37%
Goldpreis (\$/Unze)	1172.20	▲ 0.03%

WOCHEBEREICHUNG
STAND: 26.06.15

Bildschirm tritt gegen Bankschalter an

Die Digitalisierung von Finanzdienstleistungen lässt Nichtbanken auf das grosse Geschäft hoffen

Braucht es keine Banken mehr, sondern nur noch ein Smartphone? Fintech ist das Modewort der Stunde. Doch die traditionellen Institute lassen sich die Butter nicht vom Brot nehmen.

Werner Grundlehner

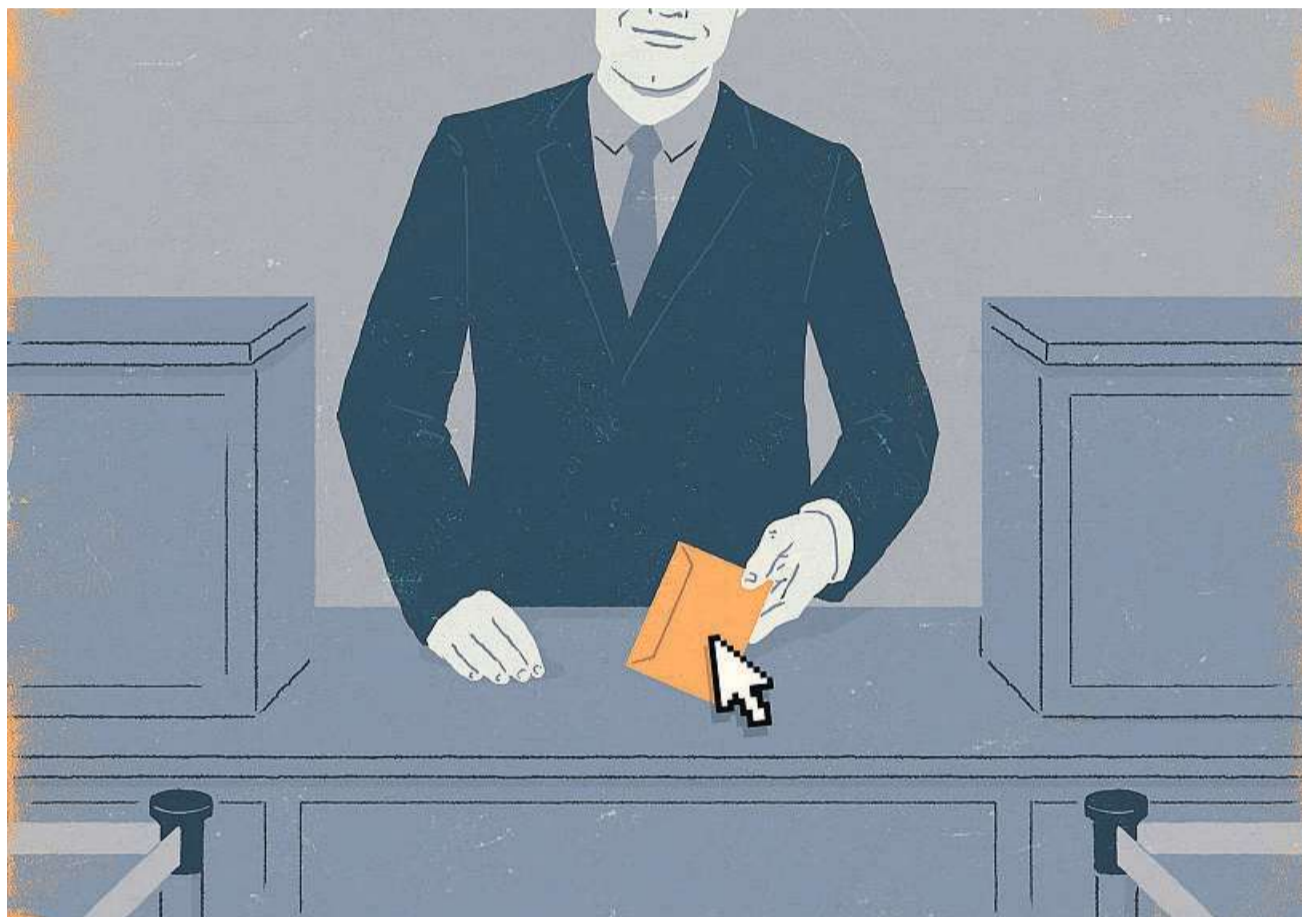
Früher hat man Geldangelegenheiten unter vier Augen mit einer Vertrauensperson diskutiert. Doch nun scheint das Internet die Zukunft des Bankgeschäfts zu sein. Fintech ist das (Mode-)Thema der Stunde. Alles, was mit der Digitalisierung von Bankdienstleistungen zusammenhängt, wird unter diesem Oberbegriff zusammengefasst. Banken lancieren Apps, mit deren Hilfe Zahlungen direkt von Person zu Person getätigt werden können, Internetportale vermitteln Kredite, ohne dass ein Intermediär nötig wäre, Hypotheken werden online abgeschlossen, und Computer verwalten Vermögen.

Innovationsschub erwünscht

Bei Fintech müsse man zwischen Startups und etablierten Anbietern wie Avaloq und Temenos unterscheiden, sagt Professor Andreas Dietrich von der Hochschule Luzern (HSLU). Momentan würden die Startups gepusht, von diesen gebe es in der Schweiz über 100. Einige hätten innovative Lösungen und Chancen, Erfolg zu haben – viele würden aber wieder verschwinden. Es sei offensichtlich, dass die Banken nicht alles selbst entwickeln könnten.

In der Schweiz ist der Finanzinfrastruktur-Dienstleister SIX, der auch die Schweizer Börse betreibt, eine der treibenden Kräfte hinter der Fintech-Initiative. Mitte März lancierte die SIX einen Fintech-Inkubator in Zürich. Kurz zuvor wurde der Start eines Inkubators in Genf angekündigt. Im SIX-Inkubator sollen Startups mit guten Ideen bereits in einer frühen Phase gefördert werden, sagt Andreas Iten, Managing Director bei der SIX. Diese hätten sonst kaum Aussichten auf Unterstützung. Der Inkubator solle auch dafür sorgen, dass Talente nicht das Land verlassen. Die Schweiz dürfe den Anschluss an Zentren wie London, Singapur und Kalifornien nicht verpassen. Er bedauere es, dass die UBS ihr Fintech-Team nach London verlegt habe. Wenn man den Spitzenplatz unter den Finanzplätzen halten wolle, müsse man auch hier vorne mit dabei sein, ein Mittelfeldplatz reiche nicht, fügt Dietrich an.

Der Hype um Fintech, der in der Schweiz ausgebrochen sei, hat laut Iten schon etwas Surreales. Mittlerweile gebe es wahrscheinlich mehr Inkubatoren und Medienplattformen für Fintech



Die Maus ersetzt den Kassier – das ist die Wunschvorstellung vieler Fintech-Startups.

ILLUSTRATION JENS BONNKE

als Startups. Umstritten ist auch, ob die «jungen Wilden» den etablierten Banken das digitale Geschäft streitig machen oder ob es den etablierten Instituten gelingt, ihre Position online zu halten. Die Inhaber der SIX, die Schweizer Banken, hätten einen grossen Investitionsbedarf, sagt Iten. Er glaube nicht, dass völlig neue Finanz-Ökosysteme entstünden. Die Banken hätten einen gewichtigen Vorteil, sagt Dietrich, Umfragen der HSLU hätten gezeigt, dass Kunden, wenn sie die Wahl zwischen einer Bank und einem Startup hätten, Erstere bevorzugen würden.

Innovation im Bergtal

Als Vorreiter der Digitalisierung hat sich in der Schweiz die Glarner Kantonalbank (GLKB) entpuppt. Man wolle sich neue Geschäftsfelder ausserhalb des Kantons erschliessen, sagt dazu Hanspeter Rhyner, Vorsitzender der Geschäftsleitung der GLKB. Dies führe aber nicht dazu, dass die Filialen vernachlässigt würden. Im Jahr 2012 hat die GLKB mit dem Hypomaten als erste Bank ein Online-Angebot entwickelt, das es erlaubt, Hypotheken bindend über das Internet abzuschliessen. Der Hypomat führt gemäss Rhyner zu einer Diversifikation der Kreditrisiken. Seit Lancierung wurden Hypotheken im Umfang von 500 Mio. Fr. abgeschlossen

– was etwa 20% der Gesamtausleihungen entspricht. Dies sind Schulden mit bester Qualität. Online werden nur Hypotheken im ersten Rang bis zu zwei Dritteln des Immobilienwertes abgeschlossen, die Kreditobergrenze beträgt 1 Mio. Fr. Mittlerweile haben andere Staatsinstitute wie jene von Zürich und Schwyz ähnliche Projekte lanciert. Die GLKB habe festgestellt, dass sich mit jedem neuen Anbieter auch der Verkehr auf der eigenen Homepage vergrössere.

Vor wenigen Tagen wurde eine Kooperation der Kioskbetreiberin Valora und der GLKB bekannt. Das neugegründete Unternehmen sei eine 100%-Tochter von Valora, sein Institut werde im Hintergrund als Refinanzierer agieren, sagt Rhyner. Meldungen, dass Kioskmitarbeiterinnen bald Kredite auszahlen würden, seien reine Phantasien. Die GLKB werde sich in keine Graubereiche begeben.

Von Banken vernachlässigt

Ein Anbieter, der sich ausserhalb des Banken-Ökosystems bewegt, ist der Online-Vermögensverwalter True Wealth. Das Vermögen liegt bei einer externen Bank und lässt sich unter Berücksichtigung von Risiko- und Ertragsaspekten individuell auf verschiedenste Vermögensklassen streuen. Investiert wird ausschliesslich in günstige, liquide, passive und börsengehandelte Fonds. Natürlich bewege sich True Wealth mit einem tiefen zweistelligen Millionenbetrag an verwalteten Vermögen noch auf bescheidenem Niveau, räumt Firmengründer Felix Niederer ein. Aber man sei erst gestartet, und bisher sei noch kein Marketing betrieben worden.

Niederer glaubt nicht, dass er nur die «tief hängenden Früchte erntet». Mittlerweile sei anerkannt, dass passives Anlegen in liquiden Märkten überlegen sei. Für sein Produkt spreche, dass viele Kunden aus dem Bank- und Versicherungsbereich stammten. Diese könnten den Erfolg der Strategie einschätzen, sagt Niederer. Kunden mit einem Vermögen von 50 000 bis 500 000 Fr. seien oft gar nicht im Visier der Vermögensverwaltungsbanken. Daraus ergebe sich ein riesiges Potenzial. Niederer will in zwei Jahren Vermögen von 1 Mrd. Fr. verwalten. Dies braucht True Wealth,

um mit den tiefen Gebühren (0,5%) schwarze Zahlen zu schreiben. Langfristig, rechnet Niederer, werden die Gebühren in der Vermögensverwaltung gegen null tendieren. Das Potenzial für sein Unternehmen in der Schweiz schätzt er auf 10 Mrd. Fr.

Tod bereits einmal beschworen

Von Banken erwartet Niederer keine grosse Konkurrenz, da diese weiterhin bestrebt seien, hochmarginale Produkte zu verkaufen. Die Schweiz hinke bezüglich digitaler Kontoeröffnung, die momentan wegen des Geldwäscherei-Artikels noch nicht möglich sei, hinterher. Für einen Online-affinen Anwender seien das Hin- und-her-Schicken sowie das Prüfen von Formularen ein «Medien-Bruch». Während eine Online-Eröffnung in Deutschland Stunden brauche, seien es in der Schweiz mehrere Tage. Dies ändere sich frühestens 2016. Die unterschiedlichen Regulierungen in jedem Land würden auch verhindern, dass Anbieter über die Grenzen expandieren könnten.

Der Bankfiliale wurde vor mehr als einem Jahrzehnt bereits einmal der Tod vorausgesagt. Mit dem Aufkommen des E-Banking – vor allem für das Erledigen des Zahlungsverkehrs und von Wertpapiertransaktionen – hiess es, im Zeitalter der «Clicks» brauche es keine «Bricks» (Backsteine) mehr. Doch das Gegenteil traf ein, in den Vereinigten Staaten und Grossbritannien nahm die Anzahl der Bankfilialen bis zur Finanzkrise zu. Je technologisierter das Umfeld wird, desto mehr schätzen die Kunden den persönlichen Kontakt mit einem kompetenten Berater.

Die traditionellen Banken verfügen auch in der digitalen Welt noch über komparative Vorteile – die wegen zahlreicher Skandale etwas vergessen gingen. So konzentrieren sich in den Instituten spezifische Finanzkompetenzen, beispielsweise zur Bewertung von Risiken, zum diskreten Umgang mit Kundendaten sowie zur langjährigen Umsetzung von Vorschriften unterschiedlichster Regulatoren. Das heisst nicht, dass die Bankhäuser um eine umfassende Digitalisierungsstrategie herumkommen werden. Dies wiederum wird viele Ressourcen binden und dürfte die Margen zusätzlich belasten.

MÄRKTE UND MEINUNGEN

Das Künstliche ist das Abnorme

Christof Leisinger · «Gute Medizin schmeckt bitter», heisst ein bekanntes Sprichwort. Das gilt nicht nur für das allgemeine Wohlbefinden, sondern es lässt sich ohne weiteres auf die wirtschaftlichen Belange übertragen. Während sich die Menschen früher alleine schon aufgrund der Gegebenheiten vielseitig ernährten und auch an bitterstoffhaltige Gemüse und Wildpflanzen gewöhnt waren, hat sich der Geschmackssinn des modernen Menschen im Laufe der Zeit von den «Lockstoffen» der Lebensmittelindustrie beeinflussen lassen. Heute wissen viele nicht mehr, welche Aromen die einzelnen Nahrungsmittelbestandteile in ihrer natürlichen Form haben. Die «herzhaft-pikante» Note der in Fertiggerichten verwendeten Geschmacksverstärker hat sie desorientiert. Das Künstliche ist heute für sie das Normale.

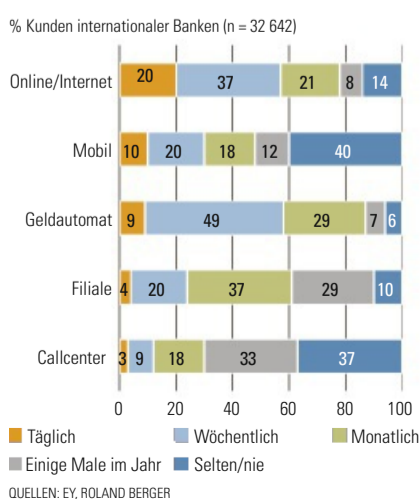
Das lässt sich in Ansätzen auch in der Wirtschafts- und Geldpolitik beobachten. In den vergangenen 50 Jahren haben sich Konsumenten, Unternehmen, politische Institutionen und vor allem auch Heerscharen keynesianisch geprägter Politik-, Wirtschafts- und Finanzberater daran gewöhnt, dass im Krisenfall geld- und fiskalpolitisch interveniert wird. Extrem tiefe Zinsen und «Ausgabenprogramme auf Kredit» gelten als Allheilmittel für alle nur denkbaren Probleme. Die Massnahmen können im übertragenen Sinne als das Glutamat der Wirtschaftstheorie gelten. Denn «Nachfragefetischisten» bestimmen beinahe weltweit das Bild, obwohl sie die Risiken der drohenden Überschuldung und einer Deflation nach dem Platzen künstlich geschaffener Konsum- und Vermögenspreisblasen wider besseres Wissen ignorieren.

Griechenland ist ein typisches Beispiel. Das Land hat lange Jahre über seine Verhältnisse gelebt und ist schliesslich unter der Last seiner Verbindlichkeiten zusammengebrochen. Die deflationären Folgen waren und sind verheerend. Sie zeigen sich unter anderem in Form des dramatischen Einbruchs der Wirtschaftsleistung, hoher Arbeitslosigkeit und fallender Immobilienpreise. Statt jedoch für Struktur-reformen und für Staatsausgaben im Rahmen der finanziellen Möglichkeiten zu werben, fordern viele einen Schuldenschnitt und neue Stimulierungsprogramme auf Kredit. Sie denken sogar, die aufgeblähte Verfassung des Landes unmittelbar vor der Krise sei der Normalzustand gewesen. Doch beides ist eine Illusion: Wohlstand lässt sich nur durch organisches Wachstum schaffen.

ANZEIGE

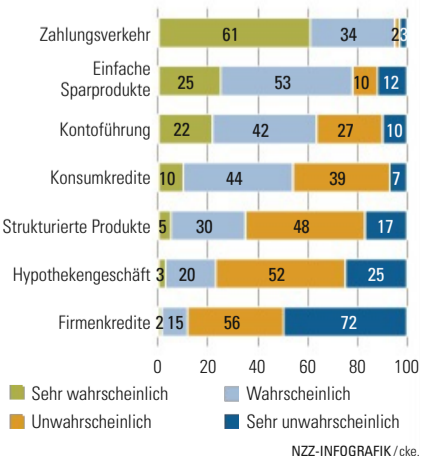
Treiber der Digitalisierung im Finanzsektor

Welche Kanäle werden wie oft genutzt?



In diesen Bereichen sehen Banken neue Marktteilnehmer als Gefahr

% der Befragten (n = 60 Banken aus 15 Ländern)



SPENDEN WIRKT. ICH BIN DER LEBENDE BEWEIS.

krebsliga JETZT SPENDEN!