



BILD: REUTERS/OLIVIA HARRIS

Der Mann, der die BSI zu Fall brachte: Malaysias Premier Najib Razak. Der von ihm lancierte Staatsfonds 1MDB diente als Vehikel, um sein Land zu bestehlen. Und wegen enormer Gewinne hat die BSI den Kleptokraten geholfen, das unsaubere Geld zu waschen. Hoffentlich kein Omen, dass die Banken das Geschäftsmodell «Steuerhinterziehung» durch das Modell «Geldwäscherei» ersetzen.

BILD DES MONATS

FUSION MIT FRAGEZEICHEN

Die Fusion von Twint und Paymit hat die Herausforderungen nicht gelöst: Statt zwei Anbieter soll jetzt nur noch ein System den Konsumenten in der Schweiz das mobile Bezahlen via Smartphone ermöglichen und sich den globalen Playern stellen. Ob sich das «neue» Twint-Modell mehr als nur in einer Nische behaupten kann, ist eine andere Frage. Zunächst müssen die Endkunden einen realen Mehrwert spüren. Selbst Apple tut sich damit schwer. Dann muss die Sache sehr einfach zu bedienen sein. Eine rasch an das Terminal gehaltene Kreditkarte ist in dieser Hinsicht schwer zu schlagen – und die Kreditkartennetze arbeiten ebenfalls an cleveren Lösungen wie am «Swiss Wallet». Schliesslich bringt die Abkehr vom einfachen Twint-Abrechnungssystem und der (Rück-)Schritt zur von den Kreditkarten her vertrauten Arbeitsteilung dem Gesamtsystem höhere Kosten, die irgendwann bezahlen wird. (mn)



MATTHIAS NIKLOWITZ

TIEFZINSEN

WIE MAN SICH ALS NULPE ENTLARVT

Kürzlich erklärte mir jemand seine Anlagestrategie. «Ein wichtiges Selektionskriterium sind für mich die Sternkonstellationen», war die ernstgemeinte Aussage. Wie bitte? Astrologie als Anlageratgeber? Damit hatte sich der Sprecher als jemand entlarvt, den man punkto Investieren auf keinen Fall ernst nehmen kann. Diese Art von peinlicher Selbstentlarvung gibt es auch, wenn über Zinsen diskutiert wird. Der folgende Satz entlarvt jeden, der ihn äussert, als Nulpe auf dem Gebiet volkswirtschaftlichen Denkens: «Die Zentralbank hält die Zinsen künstlich zu tief.» Leider sind Zinsen eine

komplizierte Sache, und es ist nicht einfach, zu erklären, warum dieser Satz so falsch ist. Aber drei Gedanken dazu. Erstens: Wie wahrscheinlich ist es, dass EZB, Fed sowie die japanische, englische und schwedische Zentralbank gleichzeitig alle denselben Fehler machen? Zweitens legt die Zentralbank die kurzfristigen Nominalzinsen fest. Für die Wirtschaft relevant sind allerdings die langfristigen Realzinsen, über welche die Zentralbank keine Kontrolle hat (wie gesagt, es ist kompliziert). Und drittens: Wenn die Zinsen wirklich zu tief wären, wäre die Inflation hoch. Das erkennen zumindest einige aus

der «Zinsen-zu-tief»-Fraktion und versuchen deshalb, den Begriff umzudeuten. Man habe eine Inflation, halt einfach bei Aktien oder Immobilien. Nur, das ist nicht das, was Inflation bedeutet, nämlich ein Anstieg sämtlicher Preise, vor allem der Löhne. Während der Astrologie- Investor durch Zufall ab und zu recht hat, bleibt der Satz von den tiefen Zinsen immer dummes Zeug. Wer ihn äussert, steht damit sogar im Vergleich zu Astrologen schlecht da.

Wer von künstlich zu tief gehaltenen Zinsen spricht, schneidet schlechter ab als Astrologen. Die haben wenigstens manchmal recht.



PATRICK HERGER
patrick.herger@axelspringer.ch



Teodoro Cocca

Fintech-Affinität

Das Veränderungspotenzial von «Fintechs» für das Private Banking ist derzeit in der Branche ein vieldiskutiertes Thema. Aber, was denken eigentlich Schweizer Private-Banking-Kunden darüber? Wie gehen sie mit den neuen Möglichkeiten der Finanztechnologie um?

Experten, Banker und vor allem Unternehmensberater überbieten sich teilweise in atemberaubenden Fintech-Zukunftsvisionen. Wenig weiss man allerdings darüber, wie die Schweizer Private-Banking-Kunden sich selber zu dieser Thematik stellen. Die kürzlich veröffentlichte Kundenbefragung «LGT Private Banking Report 2016» schliesst diese Lücke. Die ausgewerteten Kundendaten belegen eine unabhängig von Bankdienstleistungen allgemein hohe Technologieaffinität von Private-Banking-Kunden. Das allein bedeutet aber nicht automatisch, dass auch Online-Dienstleistungen rund um die Vermögensverwaltung und Anlageberatung nachgefragt werden. Es zeichnet sich vielmehr ein differenzierteres Bild ab, als es die meisten Prediger der digitalen Revolution zurzeit verbreiten.

Rund zwei Drittel der befragten Schweizer Private-Banking-Kunden (mit einem Mindestvermögen von rund einer Million Franken) zeigen sich dabei gegenüber der Nutzung von Online-Finanzdienstleistungen aufgeschlossen, allerdings ist ihnen der persönliche Kontakt zu ihrem Kundenberater ebenso wichtig. Für die klare Mehrheit der Kunden ist die Nutzung eines reinen Online-Dienstleistungsangebotes – unabhängig von der eigenen Bank – kein Thema. Aber: Rund 30 Prozent können sich das sehr wohl vorstellen. Insbesondere bei jüngeren Private-Banking-Kunden (unter 60-jährig) steigt der Anteil auf rund 45 Prozent. Aber der Umstand, dass sich 45 Prozent der Kunden etwas vorstellen können, darf nicht so interpretiert werden, dass dies von ihnen dann auch tatsächlich beansprucht und langfristig genutzt würde. Nicht unerwartet ist ferner der zu beobachtende Generationen-Gap (Jüngere sind technologieaffiner als Ältere). Was eher über-

rascht, ist der Umstand, dass sich der Generationen-Gap schneller schliesst als gedacht. Vergleicht man die Umfrageergebnisse früherer Befragungen, zeigt sich, dass in manchen Bereichen die älteren Kundengruppen (über 70-Jährige) inzwischen in Sachen Technologieaffinität die Jüngeren weitgehend eingeholt haben. Bisher kaum erkannt worden, ist ein weiteres Resultat der Analyse: Technologieaffinität im Private Banking ist sehr stark geschlechterabhängig: Männliche Private-Banking-Kunden weisen dabei gegenüber weiblichen Kunden eine deutlich höhere Technologieaffinität auf.

Ebenfalls zeigt sich, dass die Selbsteinstufung der persönlichen Risikoneigung einen signifikanten Zusammenhang zur Technologieaffinität aufweist (je risikofreudiger die Kunden, desto höher die Technologieaffinität und umgekehrt). Technologieaffinität im Private Banking scheint somit im Zusammenhang mit dem Alter (allerdings abnehmend), dem Geschlecht und der Risikoneigung zu stehen. Es lässt sich zusammenfassend festhalten, dass die Mehrheit der Private-Banking-Kunden ein hybrides Beratungsmodell favorisiert und dass es ein substantielles Potenzial von Kunden gibt, welche zumindest den Einsatz reiner digitaler Lösungen erwägen würden. Zudem schwindet der Generationen-Gap schneller, als manchem «old-style»-Private-Banker recht sein wird, dafür zeigt sich ein bedeutender Gender-Gap.

Die Beurteilung der Fintech-Thematik ist folglich nicht so einseitig wie manche Analyse dieser Tage vermuten lässt. Eine differenzierte Betrachtung des Kundenverhaltens ist für jeden Strategiefindungsprozess aber unerlässlich, selbst wenn es nur eine Momentaufnahme ist.

Die Kommentatoren

In unserer Rubrik «Standpunkt» setzen sich alternierend Persönlichkeiten mit Bankenthemen auseinander. Es sind dies:

Prof. Dr. Teodoro Cocca
Banking Professor an der Johannes Kepler Universität in Linz und Adjunct Professor am Swiss Finance Institute.

Felix Haldner
Mitglied der Geschäftsleitung von Partners Group und Präsident der Swiss Funds & Asset Management Association (SFAMA).

Dr. Alfredo Gysi
Ehrenpräsident der BSI AG und Ehrenpräsident des Verbandes der Auslandsbanken in der Schweiz.

Dr. Patrik Gisel
Vorsitzender der Geschäftsleitung der Raiffeisen Gruppe.