

**WO TRIFFT HUGH HEFNER
AUF CHARLIE CHAPLIN?**

BEI UNS!

www.finanzmuseum.ch

SCHWEIZER
FINANZ
MUSEUM

EINE PUBLIKATION VON SMART MEDIA

MÄR 20

FOKUS.

smartmedia

FINANCE

Interview

DR. ARTHUR VAYLOYAN

Der CEO von Bitcoin Suisse sieht grosses Potenzial in Kryptowährungen.

Lesen Sie mehr auf www.fokus.swiss

Das Richtige tun und darüber reden

«Es gibt nichts Gutes, ausser man tut es.» Dieses geflügelte Wort aus dem Mund des deutschen Schriftstellers Erich Kästner steht für eine Haltung, die in vielen Lebensbereichen ihre Berechtigung hat. Wenn es um Finanzen geht, stehen wir als Bankkundinnen und Bankkunden ebenfalls häufig vor der Frage, ob wir das Richtige tun – und auch das Gute. Das kann persönliche Entscheide betreffen oder die Frage, in welchen Sektoren wir mit unseren Anlagen oder Investitionen einen Fussabdruck hinterlassen wollen. Ob wir uns auf Neuerungen einlassen oder doch lieber noch etwas zuwarten? Oder es kann Fragen betreffen, die mitunter weit über das Heute hinausreichen und beispielsweise die persönliche Vorsorge betreffen – nicht nur aber auch in solch unruhigen Zeiten, wie wir sie derzeit erleben. Das sind Themen, die aus der Perspektive der Kundinnen und Kunden auf den folgenden Seiten behandelt werden.

Der Schweizer Finanzplatz stellt sich ähnliche Fragen: Welchen Fussabdruck hinterlassen die Banken und ihre Anlageprodukte bei den Kriterien Ökologie, Soziales und gute Unternehmensführung (Environment, Social and Governance, kurz ESG). Welche Weichenstellungen nehmen sie etwa im Bereich der Digitalisierung vor? Wie kann die Vorsorge verbessert werden? Der Bankenplatz arbeitet mit grossem Engagement daran, Antworten auf diese Fragen zu geben. Einige liegen bereits auf dem Tisch, andere sind am entstehen – etwa ein von der Schweizerischen Bankiervereinigung auf den Weg gebrachter Leitfaden zu Sustainable Finance, der bei der Beratung eingesetzt werden kann. Schliesslich bestimmen die Kundinnen und Kunden, wie sie ihr Geld anlegen. Die Banken unterstützen und begleiten sie, indem sie transparent über nachhaltige Anlagemöglichkeiten informieren und entsprechende Dienstleistungen und Produkte anbieten.



« Schon heute sind über 700 Milliarden Franken in der Schweiz nachhaltig investiert, wie Swiss Sustainable Finance erhoben hat.

- JÖRG GASSER, CEO
SCHWEIZERISCHE BANKIERVEREINIGUNG

Schon heute sind über 700 Milliarden Franken in der Schweiz nachhaltig investiert, wie Swiss Sustainable Finance erhoben hat. Damit waren per Ende 2018 rund 20 Prozent der Gelder, bei denen die Banken über die Beratung beim Anlageentscheid mitgewirkt haben, gemäss ESG-Kriterien angelegt. Dies heisst aber auch, dass noch viel

mehr möglich ist. Mit gemeinsamen Anstrengungen und überzeugenden Lösungen für die Kundinnen und Kunden, lässt sich dieser Wert weiter steigern. Denn die Schweiz will der führende Hub für nachhaltige Anlagen sein.

Ich bin überzeugt davon, dass die Schweizer Banken auf viele Fragen die richtigen Antworten geben können, wenn alle gemeinsam daran arbeiten. Dafür benötigen sie allerdings die richtigen Rahmenbedingungen. Dies gilt gerade auch für die berufliche Vorsorge. Als Bankiervereinigung möchten wir eine Modernisierung der Anlagerichtlinien erreichen. In Zeiten tiefer Zinsen benötigen die Vorsorgewerke mehr Möglichkeiten, um ihrer wichtigen Aufgabe gerecht zu werden und das Leben von uns allen im Alter abzusichern.

Weitere Chancen bietet die fortschreitende Digitalisierung für Kunden und ihre Banken. Die Banken brauchen auch hier verlässliche Leitplanken und unternehmerische Gestaltungsmöglichkeiten, um innovative Geschäftsmodelle zu entwickeln und praktische Anwendungen anzubieten. Wir legen ein besonders grosses Augenmerk auf die Sicherheit von Bankkundendaten – wenn beispielsweise über das Open Banking zum Nutzen der Kundinnen und Kunden immer mehr Informationen über die eigene finanzielle Situation von mehreren Anbietern in einer App zusammengefasst werden.

Der Schweizer Bankenplatz nimmt die Herausforderungen der Zukunft an und arbeitet im Interesse von Anlegerinnen und Anlegern und Unternehmen an guten Lösungen, die über den morgigen Tag Bestand haben. In diesem Sinne wünsche ich Ihnen alles Gute.

TEXT JÖRG GASSER



LESEN SIE MEHR...

- 04 Investieren
- 06 Vorsorge
- 08 Interview: Dr. Arthur Vayloyan
- 11 Bitcoin
- 12 Kryptowährungen
- 16 Steuererklärung

FOKUS FINANCE.

PROJEKTLITERIN:

Tessa Mariotti

COUNTRY MANAGER:

Pascal Buck

PRODUKTIONSLEITUNG:

Miriam Dibsedale

TEXT:

Dominic Meier, Antonia Vogler, Flavia Ulrich, Lars Meier

TITELBILD:

Keystone / Christian Beutler

LAYOUT:

Anja Cavelli

DISTRIBUTIONSKANAL:

Tages-Anzeiger

DRUCKEREI:

DZZ Druckzentrum AG

SMART MEDIA AGENCY AG

Gerbergasse 5, 8001 Zürich, Schweiz

Tel +41 44 258 86 00

info@smartmediaagency.ch

gedruckt in der
schweiz



Viel Spass beim Lesen!

Tessa Mariotti
Project Manager

BRANDREPORT SVEA FINANS AG

«Raus aus der Liquiditätsfalle!» Wie?

«Was für den Menschen der Sauerstoff, für den Unternehmer die Liquidität»

Mit intelligentem Cash-Management ermöglicht Svea die einfache Finanzierung von Unternehmen.

Mit innovativen Finanzdienstleistungen für kleine und mittelständische Unternehmen und Start-ups hat sich der schwedische Svea-Konzern in Skandinavien bereits einen Namen gemacht. Von Zürich aus bietet der Spezialist für Liquiditätsbeschaffung seit Jahren auch auf dem deutschsprachigen Markt – in Deutschland, Österreich und der Schweiz – seine massgeschneiderten Finanzierungslösungen an. «Und die richten sich voll und ganz nach den Markt- und Firmenbedürfnissen, ohne die unternehmerischen Freiheiten einzuschränken», betont die Geschäftsführerin der Svea Finans AG in Zürich, Berna Senci. «Unternehmergeist ist die Basis erfolgreicher Unternehmen. Wir verstehen diesen Spirit nicht nur – wir leben ihn.»

Das Besondere der Svea: «In partnerschaftlichem Verhältnis sichern wir die stetige Liquidität für unsere Kunden», erklärt Senci. «Das Szenario ist immer gleich: Ihre Rechnungen werden innerhalb von 24

Stunden durch uns bezahlt. Sie müssen also nicht 30 Tage oder länger warten, bis Ihr hart verdientes Geld auf Ihrem Konto liegt. «Factoring» heisst das Zauberwort. Wir kaufen Ihre Rechnung an und zahlen Ihnen den Rechnungsbetrag sofort aus.» Dabei spielt es keine Rolle, ob die Debitoren in Europa, den USA oder Kanada sitzen.

«Unternehmergeist ist die Basis erfolgreicher Unternehmen. Wir verstehen diesen Spirit nicht nur – wir leben ihn.»

Die Liquidität für das Tagesgeschäft ist damit bereits gesichert. Lieferanten können schneller bedient und Skonti und andere Rabatte genutzt werden. Ganz nebenbei steigt so auch die Bonität (Rating) gegenüber den Lieferanten, was wiederum neue oder weitere Geschäfte ermöglicht. «Jetzt kann der Unternehmer noch einen Schritt weiterdenken, sich auf sein Kerngeschäft konzentrieren und

seine Zukunft planbar und ruhig gestalten», versichert Senci. Er gerät nicht in Zahlungsausfälle und ermöglicht seinem Unternehmen Stabilität und Planungssicherheit. Einem gesunden Wachstum steht nichts mehr im Wege.



Berna Senci
Direktorin D/A/CH-Region

Svea ist eine Finanzunternehmensgruppe, mit Sitz in Solna (Schweden), mit Aktivitäten in mehreren europäischen Ländern. Von Zürich aus betreut sie die ganze DACH-Region. Mit Gründung im Jahr 1981, und mittlerweile rund 2000 Mitarbeitern unterstützt Svea seit bald 40 Jahren Unternehmen mit diversen Finanzdienstleistungen. Mit dieser langjährigen Erfahrung profitieren ihre Kunden in deren Entwicklung und ihrem Fortbestand, und dank tagtäglicher Generierung von Liquidität – elementar und existenziell wichtig für jeden Unternehmer.

www.svea.com

SVEA

Privatmarktanlagen: Attraktive Alternative zu traditionellen Anlageklassen

Privatmarktanlagen erfreuen sich einer stetig wachsenden Beliebtheit. Sie können langfristig orientierten Investoren interessante Risiko-Rendite-Profile und Diversifikationseffekte bieten.



Kirsten Bode

Co-Head für paneuropäische Private-Debt-Investments,
Muzinich & Co, Zürich

Investoren stehen weiterhin unter starkem Anlage- druck. Gedämpftes Wirtschaftswachstum, volatile Märkte und ein anhaltendes Niedrigzinsumfeld sorgen für Schwierigkeiten, die Zielrenditen zu erreichen. Angesichts der anhaltend geringen Renditeaussichten einiger traditioneller Anlageklassen erkennen Investoren verstärkt die Chancen von Privatmarktanlagen. Alternative Anlagen wie Private Equity, Infrastruktur und Private Debt stellen für viele institutionelle Anleger einen möglichen Weg zu neuen Renditequellen dar und entwickeln sich immer mehr zu einem elementaren Baustein in deren Portfolios.

Stabile Erträge und Diversifikation

Privatmarktanlagen können Anlegern in Zeiten niedriger oder gar negativer Zinsniveaus unter Risiko-Rendite-Überlegungen attraktive Investitionsmöglichkeiten bieten, die sich durch stabile Erträge und geringe

Kursschwankungen auszeichnen. Aufgrund der fehlenden Liquidität erhalten Anleger eine Illiquiditätsprämie im Vergleich zu Unternehmensanleihen. Diese Prämie ist eine zusätzliche Renditequelle für Investoren, die sie aufgrund der langen Haltedauer – bis zu sieben Jahre – von wenig gehandelten Finanzanlagen verlangen. Da die Korrelation zu anderen Assetklassen wie Aktien und Anleihen gering ist, kann eine Privatmarktanlage wie beispielsweise Private Debt zur Diversifikation eines Portfolios beitragen.

Infolge dessen, dass die Zinsen auf absehbare Zeit negativ oder sehr niedrig bleiben werden, dürfte die Nachfrage nach Privatmarktanlagen in den nächsten Jahren weiter zunehmen. So läuft der globale Private-Equity-Markt beispielsweise von Rekord zu Rekord. Finanzinvestoren verfügen nach Schätzungen aktuell über freie Mittel von mehr als einer Billion US-Dollar. Insgesamt sind private Kapitalanlagen weltweit laut Datenanbieter Preqin auf sechs Billionen US-Dollar angestiegen, davon sind rund USD 750 Milliarden in Private-Debt-Fonds investiert – 2007 waren etwa USD 200 Milliarden in solchen Fonds allokiert. Preqin prognostiziert, dass alleine der globale Private-Debt-Markt bis 2023 auf 1.4 Billionen US-Dollar zunehmen wird.

Auf erfahrene Experten setzen

Insbesondere der europäische Private-Debt-Markt ist seit der Finanzkrise fester Bestandteil der Fixed-Income-Landschaft geworden. Bankdarlehen an Unternehmen sind aufgrund regulatorischer Anforderungen wie

Basel III rückläufig. Gerade kleine und mittelgrosse europäische Unternehmen sowie Firmen ohne Investment Grade-Rating spüren die restriktivere Kreditvergabe der Banken. Diese Unternehmen sind zunehmend auf der Suche nach anderen Finanzierungsmöglichkeiten. Hierzu bedarf es zuverlässiger Finanzierungspartner, die den benötigten Kapitalbedarf im europäischen Mittelstand langfristig zur Verfügung stellen.

Anleger sollten bei einer Investition in alle Privatmarktanlagen erfahrene Investmentexperten auswählen, da solche Investments komplexer sind als herkömmliche Fixed-Income-Anlagen und eine eingeschränkte Liquidität aufweisen. Erfolgreiche und kompetitive Anbieter von Privatmarktinvestments verfügen beispielsweise über

eine lokale Präsenz, Kenntnisse der lokalen Geschäftskultur, der Sprache und des Rechtssystems im jeweiligen Markt. Die spezialisierte Ausrichtung ist der Schlüssel zu einem erfolgreichen Investment in Privatmarktanlagen – und letztlich zu höheren Renditen für Anleger.

Weitere Informationen:
www.muzinich.com

Muzinich & Co

TEXT **KIRSTEN BODE**

Disclaimer: «Muzinich & Co» and/or «Muzinich» referenced herein is defined as Muzinich & Co., Inc. and its affiliates. This document and the analysis herein has been produced for information purposes only and are not intended to constitute an offering, advice or recommendation to purchase any securities or other financial instruments. The investment strategies and themes discussed herein may not be suitable for investors depending on their specific investment objectives and financial situation. Investors should conduct their own analysis and consult with their own legal, accounting, tax and other advisers in order to independently assess the merits of an investment. Statements throughout this document are views and opinions of the author and/or Muzinich. The views and opinions expressed should not be construed as an offer to buy or sell or invitation to engage in any investment activity, they are for information purposes only, are as of the date of publication and are subject to change without reference or notification. Certain information contained in this document constitutes «forward-looking statements», which can be identified by the use of forward-looking terminology such as «may», «likely», «wills», «should», «could», «expect», «anticipate», «projects», «estimate», «intend», «continue», or «believe», or the negatives thereof or other variations thereon or comparable terminology. Due to various risks and uncertainties, actual events, results or the actual performance of the securities, investments or strategies discussed may differ materially from those reflected or contemplated in such forward-looking statements. Nothing contained in this document may be relied upon as a guarantee, promise, assurance or a representation as to the future. All information contained herein is only as current as of the date indicated, and may be superseded by subsequent market events or for other reasons. Nothing contained herein is intended to constitute investment, legal, tax or other advice nor is it to be relied on in making an investment or other decision. Historic market trends and performance are not reliable indicators of actual future market behavior or performance. Certain information contained herein is based on data obtained from third parties and, although believed to be reliable, has not been independently verified by anyone at or affiliated with Muzinich & Co.; its accuracy or completeness cannot be guaranteed. Past performance is not an indication of future performance. The value of an investment, and income generated (if any) may fall as well as rise and is not guaranteed. Investors may not get back the full amount invested and may lose the entire amount invested. No part of this material may be reproduced in any form or referred to in any other publication without express written permission from Muzinich & Co. In Europe, this material is issued by Muzinich & Co. Limited., which is authorised and regulated by the Financial Conduct Authority. Registered in England and Wales No. 3852444. Registered address: 8 Hanover Street, London W1S 1YQ. Muzinich & Co. Ltd. is a subsidiary of Muzinich & Co., Inc. Muzinich & Co., Inc. is a registered investment adviser with the Securities and Exchange Commission.

GEISSBÜHLER WEBER & PARTNER AG BRANDREPORT

Neue Spielregeln und Chancen für Anbieter von digitalen Vermögenswerten

Der Bundesrat hat das Potential der Distributed Ledger Technologie (DLT) bzw. Blockchain für die Finanzindustrie frühzeitig erkannt. Dank technologieneutralen und anpassungsfähigen Rahmenbedingungen etabliert sich die Schweiz als ein führender, innovativer und nachhaltiger Standort für innovative Banken, Fintech- und DLT-Unternehmen und entwickelt sein attraktives Angebot ständig weiter.

Seit der Erteilung von Banklizenzen an die ersten Krypto-Banken und der Bereitstellung von neuen FinTech-Lizenzen versucht die FINMA den Markt für innovative neue Angebote im Bereich Digital Banking mit einem verlässlichen regulatorischen Rahmen zu versehen. Dabei ist auch der Kunden- und Systemschutz von zentraler Bedeutung. Die FINMA will die Integrität und gute Reputation des Finanz- und Wirtschaftsplatzes Schweiz langfristig gewährleisten.

Aktuelle Entwicklungen

Die ersten FINMA-regulierten Banken mit Kryptowährungen und anderen digitalen Vermögenswerten im Angebot sind seit bald neun Monaten in Betrieb. Sie bieten neben digitalen Produkten auch traditionelle Anlageberatung, Wertpapierhandel und die Vergabe von Krediten an und fokussieren sich vor allem auf Dienstleistungen für institutionelle und professionelle Kunden.

Vor einigen Tagen wurde die erste FINMA-Bewilligung für FinTech-Unternehmen mit Blockchain-basierten Anwendungen erteilt. Im Gegensatz zu den Krypto-Banken dürfen die FinTech-Unternehmen keine Zinsdifferenzgeschäfte betreiben. Ausserdem verlangt die FINMA von den FinTech-Markteinsteigern, zusätzlich zu den Anforderungen für traditionelle Banken, die Einhaltung von weitergehenden Voraussetzungen, insbesondere betreffend Bekämpfung von Geldwäscherei- und Terrorismusfinanzierung, Know-Your-Customer und Corporate Governance (z.B. betreffend Ausbildung und Erfahrungen in Krypto- und Blockchain-Bereichen). Es wird erwartet, dass die FinTech-Unternehmen unter anderem in den Retail- und KMU-Bereichen Marktanteile erobern wollen.

Die zentralen Elemente der Bewilligungsanforderungen

Wie läuft das FINMA-Gesuchs-Prozedere ab und was muss der Antrag enthalten, damit der Weg vom Gesuch bis zur Lizenz möglichst kurz bleibt?

a. Vorabklärungen

Wenn neue digitale Finanzprodukte in der Schweiz auf den Markt kommen, wird vor der Aufnahme der Geschäftstätigkeit abgeklärt, ob es für das neue digitale Angebot eine Bewilligung oder die Ergänzung einer bestehenden Bewilligung der FINMA oder die Anmeldung bei einer FINMA anerkannten Selbstregulierungsorganisation braucht. Die Gesuchsteller sollen bei ihren Unterstellungs-Anfragen die FINMA frühzeitig kontaktieren, um den Handlungsbedarf zu sondieren. Dazu gehören auch ein Geschäftsplan und die Analyse der mit dem neuen Angebot verbundenen Risiken.

Wenn von den Finanzmarktgesetzen erfasste Blockchain-Anwendungen oder sonstige regulierten Einheiten vorbehaltene Tätigkeiten ohne die nötigen Voraussetzungen oder Bewilligung der FINMA ausgeübt werden, leitet sie rasch Abklärungen wegen unerlaubter Tätigkeit ein und kann konkrete Massnahmen anordnen, um den rechtmässigen Zustand wiederherzustellen.

b. Regulatorische und finanzielle Mindestanforderungen

Damit die neuen Banken den Umgang mit Kryptowährungen und anderen digitalen Vermögenswerten regelkonform vollziehen, verlangt die FINMA die Erfüllung von strengen regulatorischen und finanziellen Anforderungen, wie sie in der Regel nur bei grösseren Banken angewendet werden. Mit ihrem Vorgehen bleibt die FINMA ihrer prinzipienbasierten Finanzmarktregulierung treu. Anstatt neue Gesetze zu erlassen, präzisiert die FINMA ihren Regulierungsansatz u.a. wie folgt:

- Ausreichende Kapitalisierung, um die zusätzlichen Risiken im Zusammenhang mit digitalen Vermögenswerten abzudecken
- Erfolgsversprechender Geschäftsplan mit Break-Even spätestens nach 3 Jahren

- Weisungen mit lückenloser Umsetzung einer wirksamen Prävention gegen Geldwäscherei- und Terrorismusfinanzierung, inklusive eines auf die Risiken bei digitalen Vermögenswerten massgeschneiderten Transaktionsmonitorings
- Aufbau eines adäquaten Risikoprofils
- Verstärkte Corporate Governance mit genügend Krypto- und Blockchain-Knowhow und entsprechender Erfahrung in Verwaltungsrat und Geschäftsleitung (wie sie sonst nur für Banken ab Kategorie 3 verlangt wird)
- Konzentration auf Kernkompetenzen (z.B. institutionelle und professionelle Kunden) und Auslagerung von Spezialisten-Wissen (z.B. Krypto-Compliance & Risk Management)
- Beachtung der von der FINMA vorgegebenen Bilanzierungsvorschriften für Kryptowährungen

Das Bewilligungsverfahren – Marathonlauf und Sprint

Der Weg zum Erhalt einer FINMA-Bewilligung ist anspruchsvoll und komplex. So ist ein Bewilligungsverfahren wie ein Marathonlauf, der Antragsteller muss aber auch immer wieder für einen Sprint gewappnet sein. Diese drei Punkte sind für ein erfolgreiches Projekt auf jeden Fall zu befolgen:

- Bestimmung des Bewilligungsprüfers beim Projektstart. Zusammen mit dem Bewilligungsprüfer können der FINMA in einem frühen Stadium wesentliche Punkte des Projektes erklärt werden.
- Installation eines wirksamen und effizienten Dispositivs zur Bekämpfung der Geldwäscherei und Terrorismusfinanzierung im Zusammenhang mit Kryptowährungen.
- Während des Bewilligungsverfahrens jederzeit offene und transparente Kommunikation mit der Bewilligungsabteilung der FINMA.

Ein finanzmarkterfahrenes Team mit einer umsetzbaren Vision ist die Grundlage für ein erfolgreiches Lizenzprojekt. Eine Neugründung erlaubt das Begehen von

neuen Pfaden. Der Aufbau einer massgeschneiderten Infrastruktur auf der grünen Wiese kann ein entscheidender Wettbewerbsvorteil für die Zukunft sein.

Und mit einem stringenten Befolgen der FINMA-Wegleitung zur Erlangung einer Bank-, FinTech- beziehungsweise Wertpapierhaus-Bewilligung wird der Prozess in die richtigen Bahnen gelenkt.

Werden traditionelle Banken ins Geschäft mit digitalen Vermögenswerten einsteigen?

Ja. Mit der Erteilung der ersten Bewilligungen für Blockchain-basierte Finanzdienstleister hat die FINMA klar signalisiert, Geschäftsmodelle mit digitalen Angeboten unter gewissen Auflagen zu bewilligen und digitale Geschäftsmodelle als die neue Zukunft in der Finanzindustrie anzuerkennen.

Der Markteintritt der neuen Banken für digitale Vermögenswerte eröffnet viele Möglichkeiten, um Kryptowährungen und andere digitale Vermögenswerte für alle Kundensegmente mit traditionellen Bankprodukten zu verbinden und sicher aufzubewahren. Es werden weitere Krypto-Bank-Projekte und regulierte FinTech Unternehmen lanciert. Ausserdem dürfte eine Vielzahl von Kooperationen zwischen traditionellen Banken und FinTech-/Krypto-Banken entstehen. Es ist auch denkbar, dass traditionelle Banken dem neuen digitalen Ökosystem mittels einer Übernahme beitreten und zur weiteren Entwicklung des digitalen Angebotes beitragen.

Weitere Informationen: www.gwp.ch

gwp



Investitionen mit Zukunft

In den letzten Jahren haben nachhaltige Anlagegeschäfte und sogenannte ETFs, also börsennotierte Indexfonds, stark zugenommen. Wenn man in die Zukunft investieren möchte, darf jedoch vor allem ein Begriff nicht fehlen: E-Sports.

TEXT SMA

Der Finanzplatz konnte 2019 ein allgemein positives Jahr verbuchen. Anfang des letzten Jahres machten sich infolge von politischen Unsicherheiten die Sorgen einer Rezession breit. Dennoch konnte sich die Situation durch eine Senkung des Leitzinses durch die amerikanische Notenbank beruhigen. Die Kurse stabilisierten sich und trotz Rezessionen in einigen Branchen in Europa stiegen die Indizes der wichtigsten Aktienmärkte über das Jahr in den zweistelligen Prozentbereich.

Nach einem stabilen Start ins Finanzjahr 2020 kam es aufgrund politischer Instabilität, dem Ölmarkt und der momentanen Gesundheitslage anfangs der zweiten Märzwoche zu einem fulminanten Crash. Im Finanzmarkt gibt es dennoch auch während unsicheren Zeiten drei grosse Investitionstrends, die in den letzten Jahren stark zugelegt haben und man auch in der Zukunft im Auge behalten sollte.

Investitionen in das gute Gewissen

Der Begriff ESG ist omnipräsent. Damit gemeint sind die drei Faktoren, welche man beachten muss: Environment, Social und Governance. Nicht nur auf die Vermeidung von Umweltschäden und -verschmutzungen oder auf soziale Aspekte wie gute Arbeitsbedingungen wird hohen Wert gelegt, sondern auch die Unternehmensführung ist ein wichtiger Punkt. Vier wichtige Bereiche bei der Governance sind: Intakte Managementstrukturen, die Erfüllung von

steuerlichen Pflichten sowie gute Mitarbeiterbeziehungen und -Entlohnungen.

2018 nahmen die Investitionen in diesem Bereich gegenüber dem Vorjahr rund 83 Prozent zu. Der gesamte Markt des sogenannten «Impact Investing» wird heutzutage auf rund 502 Milliarden Dollar geschätzt. Das nachhaltige Investieren ist somit kein kurzfristiger Trend mehr, sondern heutzutage gang und gäbe. Dennoch ist das Potenzial noch immer riesig, da vor allem die jüngeren Investoren zwischen 21 und 36 Jahren ein starkes Interesse an nachhaltigen Geldanlagen haben. Mehrere Studien zeigen, dass das Vorurteil, nachhaltige Anlagegeschäfte brächten keinen finanziellen Mehrwert mit sich, unbegründet ist. Nachhaltiges Investieren lohnt sich somit nicht nur für das eigene Gewissen und die Zukunft unserer Welt – es springt dabei auch eine attraktive Rendite für den Investor ab.

ETF steigen weiter an

Bei den sogenannten ETFs handelt es sich um börsennotierte Indizes. In den USA gibt es sie bereits seit den Siebzigerjahren, in der Schweiz etablierten sie sich im Jahr 2000, als sie hierzulande zugelassen wurden. Von da an stiegen die Investments in solche Fonds stark an. Von 2010 bis 2020 wuchs das Anlagegeschäft bei den ETFs rasanter an als in den meisten anderen Branchen. Das weltweite Vermögen in ETF-Anlagen betrug 2019 um die 6.181 Billionen Dollar. Dennoch herrscht weiterhin ein starkes Wachstumspotenzial in diesem Bereich.

ETFs sind bei Anlegern aus mehreren Gründen beliebt. Die Anlagetheorie besagt, dass man durch Diversifikation im Portfolio das Risiko minimiert. Diese Streuung von unterschiedlichen Anlagen ist in solchen börsennotierten Indizes gegeben. Ausserdem sind sie kostengünstiger als andere Investitionsmöglichkeiten, da man einfach in ganze Märkte investieren kann und diese vergleichsweise niedrige Verwaltungskosten aufweisen als andere Anlagen. Börsennotierte Indexfonds gewähren weiterhin eine hohe Flexibilität, da sie im Gegensatz zu anderen herkömmlichen Fonds jederzeit gehandelt werden können. Bei den börsennotierten Indexfonds kann man in unterschiedliche Indizes investieren: Ein Bereich davon bildet die Wertentwicklung des Videogaming- und E-Sports-Bereichs ab und wird durch unterschiedliche Videospiele- und Hardware-Aktien diversifiziert.

In den Sport der Zukunft investieren

E-Sport bezeichnet den elektronischen Sport und damit die Austragung von Wettkämpfen zwischen verschiedenen Einzelspielern oder Teams in einem Videospiel. Diese Partien finden in riesigen Hallen mit Live-Publikum statt und lassen sich weiterhin online per Video übertragen, damit Millionen von Zuschauern sie auch zu Hause mitverfolgen können. Auch die Gewinne können sich sehen lassen: Allein 2018 wurden 906 Millionen Dollar Umsatz generiert. Die Prognosen besagen, dass die Erträge nächstes Jahr auf rund zwei Milliarden Dollar anwachsen und sich rund 557 Millionen Fans die

Turniere anschauen werden. Laut Dominik Schmaus, Produktmanager bei VanEck, verzeichnet der E-Sport seit 2015 jährlich ein durchschnittliches Umsatzwachstum von fast 28 Prozent und profitiert dabei von einem jungen und zahlungskräftigen Publikum. Er sagt, dass nur wenige Märkte derzeit so rasant wachsen wie die Boombranche E-Sports.

Er empfiehlt Anlegern jedoch folgendes: Anleger sollten auf den richtigen Mix aus Anlageklassen und Produkten bei der Aufstellung ihres Portfolios achten und einen mittel- bis langfristigen Anlagehorizont verfolgen. Alles auf eine Karte zu setzen ist nicht nur beim Poker riskant, weshalb Anleger einen breiten Ansatz wählen sollten, um langfristig am Markt erfolgreich zu sein. Ein Tech-ETF, welcher eine Investition in eine disruptive Wachstumsbranche ermöglicht, ist somit als Beimischung in ein Portfolio bestens geeignet. Derzeit würden Nintendo, als eine der bekanntesten Videospiele-Marken, und Tencent mit dem grössten Umsatz aller Videospieleunternehmen zu den Top-Positionen zählen. Investiert wird neben dem E-Sport selbst und Videospielen auch in darauf spezialisierte Hardware.

Durch die zunehmende Digitalisierung ergibt sich in diesem Bereich mittelfristig ein starkes strukturelles Wachstum. Weiterhin herrscht ein noch unausgeschöpftes Potenzial, hohe Gewinne zu generieren und sich durch den frühen Einstieg als Anlagegeber in einer First-Mover-Position zu etablieren.

ANZEIGE

Geld anlegen 2.0: Die Online-Vermögensverwaltung der Bank BSU.

Das aktuelle Zinsumfeld macht das Sparen mittels klassischem Sparkonto wenig attraktiv. Wer sein Geld jedoch sinnvoll anlegt, kann längerfristig von einer interessanten Rendite profitieren. Voraussetzung ist eine Anlagelösung, die individuell und optimal abgestimmt ist. Die Bank BSU bietet ein innovatives und besonders kostengünstiges Modell: die Online-Vermögensverwaltung investclick.ch. Schon ab CHF 20'000 Anlagesumme und mit nur 0.8% All-in-Fee.

Sie möchten Ihr Geld anlegen und vermehren? So weit, so gut. Doch wie viel Geld haben Sie zur Verfügung? Welches Risiko können und wollen Sie eingehen? Wie lange können Sie Ihr Kapital anlegen? Und welche Rendite streben Sie an?

Genauso individuell wie Ihre Situation und die Ziele, die Sie mit Ihrer Anlagestrategie verfolgen, sind heute die Wege und Produkte, die Sie dorthin bringen. Dank investclick.ch, dem innovativen Angebot der Bank BSU, haben Sie sogar die Möglichkeit, alles online abzuwickeln – mit einem digitalen

Anlageberater, der rund um die Uhr zur Verfügung steht.

investclick.ch

Einfach. Günstig. Online.

Die Online-Vermögensverwaltung geht speziell auf jene Kundinnen und Kunden ein, die ihre Bankgeschäfte ganz

flexibel online tätigen möchten, sich aber zugleich eine professionelle Vermögensverwaltung wünschen. Von der Erstellung eines Risikoprofils mittels detailliertem Fragekatalog bis hin zum Reporting kann alles online abgewickelt und jederzeit eingesehen werden: einfach, transparent und automatisiert. Kundinnen und Kunden profitieren von Portfolios, die regelbasiert und nach wissenschaftlichen Kriterien zusammengestellt sind, sowie von der Flexibilität eines virtuellen Anlageberaters, der 24/7 für sie da ist. Innerhalb



der eruierten Risikoklasse stehen Anlegerinnen und Anlegern dynamische Gestaltungsmöglichkeiten zur Verfügung. Und all das bereits ab CHF 20'000 Anlagesumme.

Sehr attraktiv an investclick.ch sind aber auch die Kosten:

Kundinnen und Kunden profitieren von einer äusserst günstigen All-in-Fee, die nur 0.8% des Anlagevolumens beträgt.

Die detaillierten Bedingungen und Gebühren finden Sie online unter www.investclick.ch

investclick.ch
Bank BSU

Bankstrasse 21
8610 Uster
T 044 777 0 707
investclick@bankbsu.ch
www.investclick.ch

✓ Schon ab
CHF 20'000
✓ All-in-Fee
0.8%



Zeiten ändern sich.

In einer sich ständig wandelnden Welt sollten wir nicht vergessen, wie wir so weit gekommen sind. Wir sind überzeugt, dass bewährte Ansätze in Verbindung mit neuesten Technologien der Schlüssel zum Erfolg sind. Lassen Sie uns die Zukunft des Investierens gemeinsam definieren. Besuchen Sie uns auf invesco.com/wandel



Herausgegeben in der Schweiz durch Invesco Asset Management (Schweiz) AG, Talacker 34, CH-8001 Zürich. EME47333/2019

the investor – Der Schweizer Börsenbrief seit 1985

Jetzt 4 Wochen kostenlos testen!

Bestellen Sie gleich Ihr kostenloses Probe-Abo unter:

www.theinvestor.ch

Kompetente Infos zu Geld und Börse

- ✔ wöchentlich online erscheinend
- ✔ 28 Seiten Finanz-Analysen
- ✔ ohne Werbung und bankenunabhängig!
- ✔ täglich informiert mit unseren Daily News



Renditen des Musterdepots:

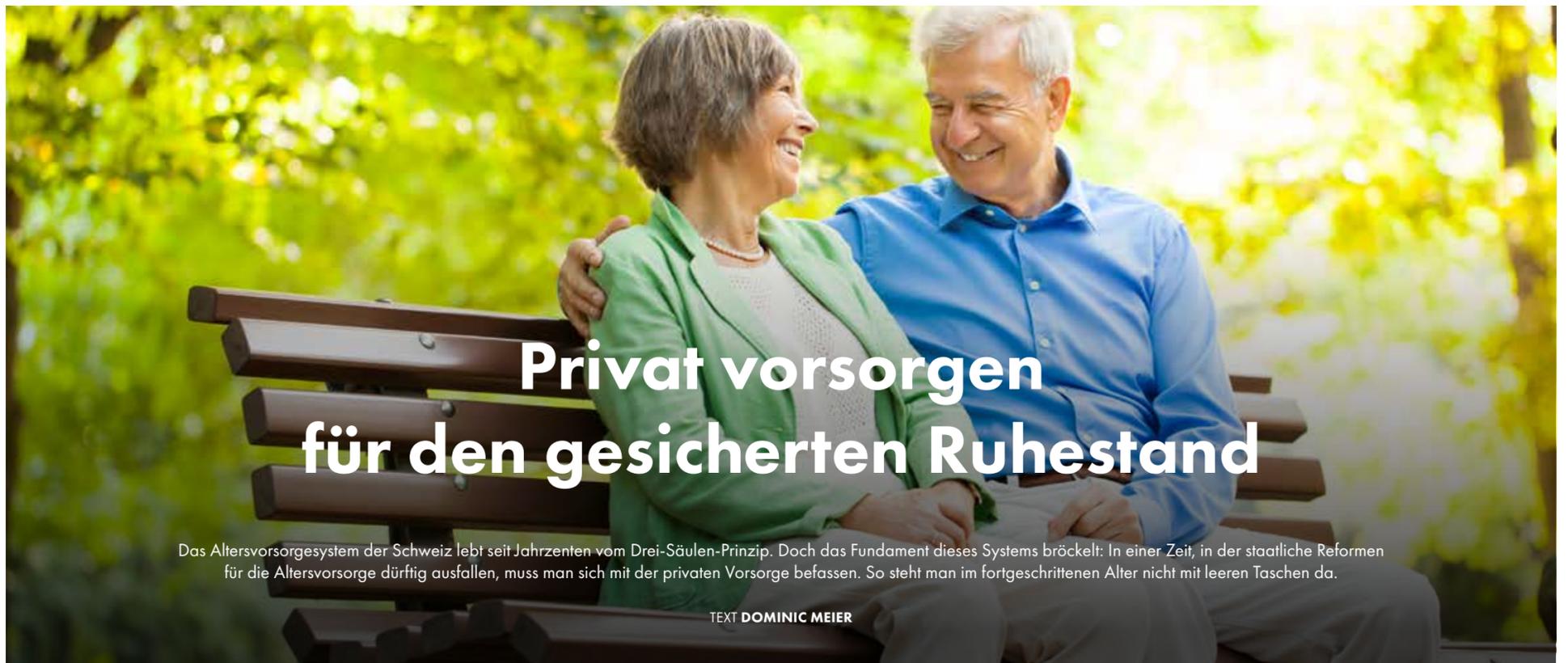
2019: +17,82%	2013: +15,39%	2007: + 13,4%
2018: + 0,14%	2012: +11,64%	2006: + 16,0%
2017: +18,45%	2011: + 7,3%	2005: + 22,8%
2016: + 4,45%	2010: + 7,4%	2004: + 10,8%
2015: + 4,65%	2009: + 34,1%	2003: + 24,2%
2014: +11,66%	2008: - 11,4%	2002: - 8,2%

QR-Code scannen & kostenlos testen



theinvestor.ch

Rütistrasse 20, CH-9050 Appenzell
Tel. +41 71 353 35 65, info@theinvestor.ch



Privat vorsorgen für den gesicherten Ruhestand

Das Altersvorsorgesystem der Schweiz lebt seit Jahrzehnten vom Drei-Säulen-Prinzip. Doch das Fundament dieses Systems bröckelt: In einer Zeit, in der staatliche Reformen für die Altersvorsorge dürrig ausfallen, muss man sich mit der privaten Vorsorge befassen. So steht man im fortgeschrittenen Alter nicht mit leeren Taschen da.

TEXT DOMINIC MEIER

Die private Altersvorsorge beschäftigt viele Schweizerinnen und Schweizer. Individuelles Sparen wird immer wichtiger, denn das Schweizer Altersvorsorgesystem hat Probleme, sich selber zu finanzieren. Wie sorgt man dafür, dass das Kapital auch im Alter gesichert ist?

Altbewährt aber sanierungsbedürftig

Die Schweizer Politik ringt seit Jahren um eine Reform der Altersvorsorge. Die staatliche Vorsorgeversicherung AHV schrieb 2018 Verluste von über 2 Milliarden Franken. Teilerfolge geben wieder Aufwind, wenn auch nur zwischenzeitlich. 2019 nahm das Schweizer Stimmvolk beispielsweise die AHV-Steuer vorlage an und sprach sich so für einen Zuschuss der ersten Säule mittels Querfinanzierung aus. Diese vorübergehende Stabilisierung löst aber das Hauptproblem der AHV nicht: Die Zahl an Rentnerinnen und Rentner nimmt im Vergleich zur berufstätigen Generation immer stärker zu. So gibt die AHV mehr Geld für Renten aus, als sie Beiträge von Berufstätigen einnehmen kann. Deswegen sehen Experten schwarz für die Finanzierung der AHV und prognostizieren für 2023 bereits wieder negative Zahlen.

Zeit zu handeln

Das Schweizer Altersvorsorgesystem ist so aufgebaut, dass Auszahlungen aus der ersten und zweiten Säule nach der Pensionierung rund 60 bis 70 Prozent des letzten Lohnes ausmachen. Dieser monatlich ausgezahlte Betrag soll den Pensionierten ermöglichen, ihren Lebensstandard wie gewohnt weiterzuführen. Doch die

Praxis zeigt, dass dies für viele schon länger nicht mehr der Realität entspricht: Während die AHV aus erwähnten Gründen einen schweren Stand hat, kürzte die Pensionskasse mehrfach ihre Leistungen und infolgedessen auch Erträge aus der zweiten Säule. Finanzblogger Fabio Marchesin, besser bekannt als FinanzFabio, ist der Meinung, dass sich Arbeitnehmende besonders unter diesen Umständen mit der dritten Säule des Altersvorsorgesystems befassen müssen: «AHV und Pensionskassen können beide ihr Versprechen, die Fortsetzung der gewohnten Lebenshaltung in angemessener Weise zu ermöglichen, nicht mehr halten. Für sein Geld selbst Verantwortung zu übernehmen, ist heute wichtiger denn je.»

Das dritte Standbein fürs Alter

Eventuelle Einkommenslücken im Alter können mit Hilfe der Säule 3a geschlossen werden. Sie ist eine von der Verfassung festgelegte Vorsorgeform, welche die Eigenverantwortung ins Zentrum stellt. In der Schweiz dürfen Banken und Versicherungen die Säule 3a zu unterschiedlichen Bedingungen anbieten. Für den Kunden besteht dann die Möglichkeit, jährlich einen Maximalbetrag einzuzahlen, welcher fürs Alter gedacht ist. Dabei muss man beachten, dass die Einzahlungsregelungen auf der Bank anders aussehen als bei einer Versicherung: Die Versicherung sieht die Einzahlung als eine fixe Prämie und verpflichtet den Kunden, diese regelmässig einzuzahlen. Sie bietet dem Kunden aber auch einen Risikoschutz. Bei Erwerbsunfähigkeit übernimmt die Versicherung künftige

Einzahlungen, sodass keine Lücke entsteht. Eine Bank hingegen legt keine Betragsgrösse für die Einzahlung fest und überlässt es dem Kunden, wie viel er auf die Seite legen möchte. So können jedoch auch Lücken im Sparverhalten entstehen.

«Wer nur Geld sparen will, ist bei der Versicherung fehl am Platz. Wer eine Absicherung für sich und seine Familie braucht, sollte zur Versicherung und eine individuelle Beratung in Anspruch nehmen», meint FinanzFabio. Beide Institutionen bieten zwei verschiedene Sparlösungen an: Das Zinssparen oder Wertschriftensparen. Beim Zinssparen entscheidet man sich für eine sichere Sparlösung mit wenig Rendite. Das Wertschriftensparen ermöglicht in der Regel höhere Renditen, birgt jedoch mit Investitionen in Aktien und Obligationen ein grösseres Risiko für Verluste.

Nicht nur sparen für die Pensionierung

Erwerbstätige mit Pensionskasse können für das Jahr 2020 höchstens CHF 6 826 einzahlen. Für Arbeitnehmer ohne Pensionskasse und Selbstständige liegt der Höchstbetrag bei CHF 34 128 oder maximal 20 Prozent des Erwerbseinkommens. Dieses Sparen für die Zukunft bringt auch Gutes für die Gegenwart mit sich. Zusätzlich dazu, dass man das verdiente Geld bewusst anlegt, profitiert man nämlich auch von einer tieferen Steuerrechnung. Die im Jahr eingezahlten Beiträge können vom steuerbaren Einkommen abgezogen werden. Gleichzeitig unterliegen die Zinserträge weder der Einkommens- noch der Verrechnungssteuer. Auch

ist die Säule 3a eine Absicherung für die Liebsten: Im Todesfall ist das gesparte Geld nicht verloren, sondern geht an die Erben.

Das angesparte Kapital in der Säule 3a ist grundsätzlich für die Altersvorsorge reserviert und kann frühestens fünf Jahre vor der Pensionierung ausgezahlt werden. Die Ausnahme ist ein sogenannter Vorbezug, bei dem man das Geld ausserordentlich beziehen kann. Das Gesetz erlaubt es, für die Aufnahme einer selbstständigen Erwerbstätigkeit, für die Finanzierung eines Eigenheims und die damit verbundene Hypothek oder für eine Auswanderung das bereits angesparte Kapital auf dem Säule 3a Konto zu beziehen.

Sich über die eigene Vorsorge schlau machen

Sobald man AHV-pflichtig ist und bis zum beruflichen Ruhestand sind Einzahlungen in die dritte Säule möglich. «Wenn man regelmässig Geld verdient, macht es Sinn, eine Säule 3a abzuschliessen», sagt FinanzFabio. Während einer Berufslehre, einem Studium oder sonstigen Erstausbildung ist das Einkommen in der Regel eher knapp. «Doch wer Teilzeit arbeitet, kann auch entsprechend seinem Pensum etwas einzahlen», so der Finanzplaner weiter. Unregelmässige oder tiefe Einkommen begrenzen zwar das Sparpotenzial, jedoch wirkt sich jede Einzahlung positiv auf die Altersvorsorge aus. Für junge Sparinteressierte hat FinanzFabio noch einen Tipp: «Investiert zuerst in finanzielle Bildung. Lest Bücher, schaut entsprechende Videos und informiert euch über private Finanzen, bevor ihr Geld investiert.»

BRANDREPORT SKILLWARE

Vorsorge-Check-up im Berufsalltag

Das Drei-Säulen-System, und damit die finanzielle Vorsorge, ist seit Jahrzehnten in den Köpfen vieler Schweizerinnen und Schweizer verankert. Aber nicht nur finanziell wollen wir sorgen- und beschwerdefrei sein, sondern auch körperlich: Regelmässige Gesundheits-Check-ups beim Arzt oder der Gang ins Fitness-Studio sind in der heutigen Zeit bei einer Vielzahl von Menschen zur Routine geworden. Doch wie verhält es sich mit der Vorsorge im beruflichen Kontext?



Franca Burkhardt

Banken haben durch die technischen Entwicklungen bereits grosse Veränderungen durchlaufen und zukünftig werden diese noch ausgeprägter. Damit Bankmitarbeitende während des technologischen, wirtschaftlichen und demografischen Wandels arbeitsmarktfähig bleiben, müssen sie ihre Kompetenzen ganzheitlich weiterentwickeln können und dies in einem Umfeld, in dem die Kompetenzentwicklung so selbstverständlich dazugehört wie die Altersvorsorge.

Bei dieser zentralen Herausforderung setzt die nationale Sensibilisierungskampagne «skillaware» der

Sozialpartner Arbeitgeber Banken, Schweizerischer Bankpersonalverband sowie Kaufmännischer Verband an: «skillaware trägt dazu bei, die kontinuierliche Kompetenz- oder Fähigkeitsentwicklung als Mindset zu verankern und unterstützt die Bankmitarbeitenden darin, sich mit den eigenen Kompetenzen auseinanderzusetzen», sagt Organisationsentwicklerin und skillaware-Projektleiterin Franca Burkhardt.

Vorsorge zur richtigen Zeit

Bereits über 8000 Personen haben sich durch skillaware mit ihren Grundkompetenzen auseinandergesetzt und ihre Arbeitsmarktfähigkeit mittels der Online-Selbstevaluation getestet. Die Selbstevaluation ist ein erster Schritt, sich im Sinne des lebenslangen Lernens mit der eigenen Entwicklung auseinanderzusetzen und allenfalls Folgemassnahmen einzuleiten. Der effektiv wichtige Schritt ist aber die Weiterentwicklung der eigenen Kompetenzen in die tägliche berufliche und private Routine zu integrieren. Wer sich mit der eigenen Kompetenzentwicklung auseinandersetzen oder Fragen adressieren möchte, kann ein skillaware-Orientierungsgespräch in Anspruch nehmen. Dazu sagt skillaware-Projektleiterin

Franca Burkhardt: «Ein Orientierungsgespräch ist wie ein Erstgespräch im Fitnesscenter, es dient dazu, Fragen zu klären und Trainingsmöglichkeiten auszuloten. Wichtig ist, zu verstehen, dass die eigene Kompetenzentwicklung als Präventions- und Vorsorgemassnahme für den Erhalt der Arbeitsmarktfähigkeit dient. Dabei wollen wir die Mitarbeitenden unterstützen».

Kulturwandel angestrebt

Das Interesse an der Selbstevaluation sowie ein intensiver Dialog mit Banken und Bankenvertretern hat gezeigt, dass der Erhalt der Arbeitsmarktfähigkeit sowie die Entwicklung der Kompetenzen zentrale Anliegen sind. Das Bewusstsein, sich dauerhaft und präventiv mit der eigenen Entwicklung auseinanderzusetzen und entsprechende Folgemassnahmen einzuleiten, ist allerdings noch nicht überall gleich gut verankert: «Es benötigt Zeit, ein Mindset zu entwickeln, welches die eigene Entwicklung als Vorsorge und nicht als Notfallmassnahme ansieht», betont Franca Burkhardt.

Aus diesem Grund wollen die Sozialpartner im Laufe des Jahres das Bewusstsein für die nachhaltige

Kompetenzentwicklung festigen. Geplant sind beispielsweise Informationsveranstaltungen bei den Bankinstituten sowie Kurzberatungen zusammen mit eigenen und ausgewählten Laufbahnberaterinnen und -beratern: «Nach der Sensibilisierungsphase 2019 liegt der Schwerpunkt im Jahr 2020 darin, die Banken zu unterstützen und vor allem die Mitarbeitenden zu ermutigen, mitzumachen», so die Projektleiterin.

Es ist weiterhin möglich, an der anonymen Online-Selbstevaluation teilzunehmen und anschliessend konkrete Massnahmen einzuleiten, wie beispielsweise ein Orientierungsgespräch zu gesonderten Konditionen.

Weitere Informationen
www.skillaware.ch





COSMOPOLITAN

VERMÖGENSVERWALTUNGS AG

SEIT 1988 

Mit System zum Erfolg

3D-Anlagekonzept

- unabhängige Vermögensverwaltung
- systematische Anlageprozesse
- über 30 Jahre Erfahrung
- kostenlose Depotanalyse
- Jetzt Beratungstermin vereinbaren



 071 353 35 15

www.cosmopolitan.ch

FINGUIDE BRANDREPORT

Wann haben Sie letztmals Ihre Geldanlagen überprüft?

Der Depotauszug des Jahres 2019 zeigt ein dickes Plus. Das sagt allerdings noch nichts über die Qualität des Vermögensverwalters aus. Ist Ihr Anbieter noch der Richtige für Sie?

Fast alle Kunden im Schweizer Private Banking sind durch Beziehungen im weitesten Sinne zu ihrer Privatbank oder ihrem unabhängigen Vermögensverwalter gekommen. Einen systematischen Auswahlprozess gab es bis vor Kurzem nicht. Wann haben Sie sich das letzte Mal gefragt, ob es nicht vielleicht einen besseren Anbieter für die Vermögensanlage gäbe? Meistens werden diese Gedanken schnell wieder verworfen, denn die mühsame Suche nach einer Alternative schreckt die meisten Anleger gleich wieder ab.



Matthias Hunn
Gründer und Geschäftsführer von FinGuide

FinGuide hat das geändert. Wir haben aus der unübersichtbaren Fülle von Privatbanken und unabhängigen Vermögensverwaltern zwölf Top-Anbieter ausgewählt. Diese haben ein strenges Selektionsverfahren durchlaufen. Mit FinGuide können Sie einfach herausfinden, welcher davon der Beste für Sie ist. Aber was macht eigentlich einen guten Anbieter aus, egal ob Privatbank oder unabhängiger Vermögensverwalter?

Rendite respektive Rendite-Risiko-Verhältnis

Letztendlich legt man das Geld an, damit es sich vermehrt. Je nachdem, wieviel Risiko man eingehen will und kann, ist mehr oder weniger Rendite möglich. FinGuide erfasst die in den letzten Jahren in verschiedenen Risikoklassen erzielten Renditen systematisch. Top-Anbietern gelingt es, den von FinGuide definierten Vergleichsindex regelmässig zu schlagen. Viele Privatbanken und Vermögensverwalter hingegen scheitern an dieser Vorgabe.

Kosten

Es gibt zwei wesentliche Anforderungen an die Kosten: erstens die Transparenz und zweitens die Höhe. Einfach sichtbar sind die Vermögensverwaltungs- resp. Beratungsgebühr und die Depotgebühr. Bereits bei den Transaktionsgebühren wird es kompliziert, denn sie unterscheiden sich je nach Höhe der Transaktionen und Art der gehandelten Wertschriften. Fast unmöglich ist

es für Kunden, herauszufinden, wo versteckte Kosten lauern. Diese stecken zum Beispiel in Produkten oder – sehr häufig – in den Devisenkursen. Besonders heikel sind Strukturierte Produkte, bei denen selbst Profis kaum beurteilen können, welche Marge sie beinhalten. Leider weist kaum ein Anbieter alle Kosten transparent aus, aber es gibt beträchtliche Unterschiede. Alles-inklusive-Preise sind transparent, aber im Allgemeinen etwas höher als Einzelpreise.



Die sind doch alle gleich? Anbieter im Private Banking unterscheiden sich stark, wenn man genau hinsieht. FinGuide kennt die Unterschiede.

Einsatz von Produkten

Eine beträchtliche Kostenfalle ist der Einsatz bank-eigener Produkte in Kundendepots. Anbieter vergrössern gerne ihre Marge, indem sie ihren Kundinnen und Kunden teure eigene Produkte verkaufen. Es ist leider nicht unüblich, dass Berater finanzielle Anreize haben, möglichst viele dieser eigenen Produkte zu verkaufen. Dies führt zu Interessenkonflikten mit den Kunden. Banken, die ihren Beratern solche Anreize geben, sind generell nicht empfehlenswert und kommen als Anbieter auf der Plattform von FinGuide nicht in Frage. Wenn in Ihrem Depotauszug also bankeigene Produkte aufgeführt sind, ist die Wahrscheinlichkeit hoch, dass Ihr Berater Ihnen diese empfohlen hat, um seinen Bonus zu erhöhen.

Individuelle Kriterien

Neben Renditen und Kosten gibt es aber auch viele weitere Kriterien, die relevant sein können. Vielleicht sind jemandem nachhaltige Anlagen wichtig oder er möchte sein Geld bei einer Bank mit hoher Eigenkapitaldecke

wissen. Zudem unterscheiden sich die Beratungsbedürfnisse von Kunden stark, gerade wenn es um Themen wie die Altersvorsorge oder Steuern geht.

Das Angebot von FinGuide

FinGuide unterstützt Privatpersonen mit einem investierbaren Vermögen von mindestens CHF 500'000 bei der Auswahl des passenden Anbieters. Dies kann eine Privatbank oder ein unabhängiger Vermögensverwalter sein. Interessenten können ihre Bedürfnisse auf www.finguide.ch einfach erfassen. Eine erste Auswertung ist gleich online einsehbar. In einem persönlichen Gespräch vertiefen wir die Ergebnisse und legen fest, welche zwei Anbieter Sie in einem Erstgespräch kennenlernen möchten. Nach diesen Gesprächen können Sie eine informierte Entscheidung treffen.

Neutral und unabhängig

Die Dienstleistung von FinGuide ist immer kostenlos, selbst wenn Kunden entscheiden, beim bisherigen Anbieter zu bleiben. Trotzdem erhalten die Kunden eine jederzeit neutrale und unabhängige Beratung. Wie geht das? FinGuide erhält von demjenigen Anbieter, für den sich ein Kunde entscheidet, eine Entschädigung. Diese ist bei allen Anbietern exakt gleich hoch, sodass es keinerlei Interessenkonflikte gibt. Mit diesem Angebot hat FinGuide die Art und Weise, wie Anbieter und Kunden im Private Banking zusammenkommen, neu definiert. FinGuide schafft die Transparenz, die bisher gefehlt hat.

Welcher Anbieter ist für Sie der Beste? Finden Sie es auf www.finguide.ch heraus. Wir freuen uns auf Sie!

TEXT MATTHIAS HUNN



«Bitcoin wird die Welt prägen»

Dr. Arthur Vayloyan, CEO von Bitcoin Suisse, erklärt die Faszination rund um Bitcoin. Worin liegen die Chancen der Krypto- und Blockchain-Technologie?

INTERVIEW ANTONIA VOGLER

Dr. Arthur Vayloyan, wo hat Bitcoin Suisse ihren Anfang gefunden?

Niklas Nikolajsen stiess sehr früh auf das Whitepaper von Satoshi Nakamoto. Nach ersten Versuchen, ein Angebot innerhalb einer grossen Schweizer Bank anzubieten, gründete er zusammen mit weiteren Kollegen 2013 Bitcoin Suisse. Bitcoin war damals noch die einzige Kryptowährung. Die Dienstleistung bestand im Kauf und Verkauf von Bitcoins, Aufbewahrung und später auch noch Mining von Ether. Bitcoin Suisse war über lange Strecken ein kleines Startup. Weniger als fünf Personen arbeiteten Tag und Nacht mit viel Enthusiasmus für die Firma. In der Schweiz und in Europa waren wir eine der ersten Firmen, die sich mit dieser neuen Technologie beschäftigte; als Kryptounternehmen gehören wir zu den ältesten weltweit. Eine grossartige Pionierleistung.

Wie kam es dazu?

Unternehmergeist und Wagemut. Wir investierten unablässig. Dazu gesellten sich harte Arbeit und das Risiko zu scheitern. Mit viel Enthusiasmus konnten wir die technischen Schwierigkeiten meistern und haben es – das kann man so sagen – zu einem florierenden und führenden Unternehmen gebracht: Seit 2016 ist unser Gewinn um mehrere hundert Prozent gewachsen, ebenso das Eigenkapital. Aber, die Reise hat erst angefangen.

Was kommt als nächstes?

Lassen Sie sich überraschen. Was ich aber sagen kann, ist, dass wir kürzlich bekanntgaben, eine erste Finanzierungsrunde zu lancieren. Mittelfristig planen wir den Gang an die Börse.

Was ist eigentlich das Kerngeschäft der Firma?

Bitcoin Suisse hat verschiedene Geschäftszweige. Das Kerngeschäft liegt im Kauf und Verkauf von weit über hundert Kryptowährungen. Bei uns sprechen wir von «Trading» und «Brokerage». Das heisst, der Kunde kommt zu uns, überweist uns Geld und kauft – zum Beispiel – Bitcoins. Die dazu notwendigen Technologien haben wir mit unseren hochspezialisierten IT-Mitarbeitern selber entwickelt. Darauf bin ich besonders stolz.

Sie beschreiben eine Art Bank, liege ich richtig?

Könnte man so sagen. Da die Nachfrage nach einer sicheren und professionellen Aufbewahrung von Kryptowährungen grösser wurde, entstand ein weiteres wichtiges Geschäftsfeld. Die hochsichere Verwahrung. Die technischen Herausforderungen waren das eine, schwieriger war es, das Vertrauen in uns als Firma aufzubauen. Das dauerte wiederum Jahre, es benötigte Kontinuität und viel Ausdauer. Wir konnten uns keine Fehler erlauben. Unser Feedback von den Kunden ist sehr gut, und noch keiner hat bisher einen Franken wegen operativer Fehler verloren.

Trotz einem wohl sehr hart umkämpften Markt?

Der Markt ist zwar noch jung, aber doch sehr kompetitiv, ja.

Wie liegt Bitcoin Suisse verglichen mit seinen Konkurrenten?

Wir wollen eine führende Rolle einnehmen, wenn es um die Entwicklungen im Bereich Krypto geht. Uns ist es wichtig, die Krypto- und Blockchain-Industrie voranzubringen und unseren Kunden gleichzeitig die bestmöglichen Produkte zu bieten. Mit anderen grossen Firmen gehen wir Partnerschaften ein, die wiederum für ihre Kunden die Vorteile von Kryptowährungen nutzen wollen. Es geht hier auch um das Stichwort Tokenisierung, zum Beispiel mit Emaar, eines der grössten Immobilienunternehmen der Welt.

Wo geschieht dies bereits?

In Zug und Zermatt beispielsweise kann man seine Steuern und Gebühren mit Bitcoin bezahlen, alles dank Bitcoin Suisse. Das waren für uns sensationelle Meilensteine. Und aktuell arbeiten wir an einem Projekt mit Worldline, dem führenden Zahlungsanbieter in Europa. So sollen in der Schweiz potentiell 85 000 Händler Zahlungen mit Bitcoin akzeptieren. Europaweit

sprechen wir von 450 000 Händlern, global von über einer Million. Schauen Sie, was wir gerade erleben ist eine fast schon unglaubliche Weiterentwicklung einer sich immer stärker beschleunigenden Digitalisierung, und so gesehen ist Bitcoin einfach ein Kind seiner Zeit. Und da kommt noch so viel mehr.

Ursprünglich studierten Sie physikalische Chemie, führten dann die Abteilung Private Banking Schweiz. Wie kamen Sie in die Finanzindustrie?

Das Finanzwesen hat mich schon früh interessiert. Aus diesem Grund habe ich bewusst das Wirtschaftsgymnasium besucht. Mit 16 sind mir dann die Bücher von Frederik Vester in die Hände gekommen. Der Autor war ein Biochemiker aus München. Ich war so fasziniert von den sich offenbarenden Möglichkeiten, dass ich mich kurzum entschlossen habe, Chemie zu studieren. Mein Diplom und das Doktorat habe ich aber dann in physikalischer Chemie abgeschlossen, beeinflusst durch einen genialen Professor. Noch während den Abschlussarbeiten kam die grosse Frage auf: Wie geht es nun weiter? Und während dieser Suchphase bin ich über eine Zwischenstation im IT-Consulting schliesslich im Finanzwesen gelandet. Zurück zu meinen ursprünglichen Interessen.

Inwiefern beeinflusst Sie Ihr naturwissenschaftlicher Hintergrund heute noch?

Es hat mein analytisches Denken geschult. Von der Chemie im Speziellen habe ich gelernt, komplizierte Sachverhalte bildhaft zu veranschaulichen und zu vereinfachen. Das hilft mir noch heute.

Wie bereichert Bitcoin Suisse die Schweizer Wirtschaft?

Die Schweiz ist erfolgreich, weil sie offen ist für Innovation. Bitcoin Suisse bereichert den Innovationsplatz Schweiz mit konkreten Ideen und als Innovator. Ohne einen liberalen Finanz- und Wirtschaftsplatz ginge das nicht. Die Schweiz hat früh gelernt, dass man ohne Offenheit keine Chance hat. Bitcoin Suisse ist ein Beispiel dafür, was alles möglich ist in diesem Land.

Und wie sehen Sie die Zukunft von traditionellen Finanzinstituten? Wird Bitcoin, das einen Wertaustausch ohne Intermediäre ermöglicht, Banken gefährden?

Die grösste Gefahr für die Banken sind sie selbst. Wenn sich eine Bank nicht als Innovationshub versteht und wach bleibt, ist es möglich, dass sie abgehängt wird. Wenn aber eine Bank eine offene Innovationskultur pflegt, dann bieten diese neuen Technologien enorme Chancen.

Gibt es dennoch Regulationen beim Handel mit Bitcoins in der Schweiz?

Im Parlament wird aktuell ein Rahmengesetz zur Anpassung der existierenden Gesetzeslandschaft an die neuen Technologien diskutiert. Ziel ist es, einen Rechtsrahmen zu schaffen, der die Arbeit im Bereich kryptobasierter Vermögen erlaubt. Ein grosses Kompliment gebührt unserem Bundesrat, der diese Bestrebungen dezidiert vorantreibt.

Was passiert eigentlich mit Bitcoin-Anlagen, wenn demjenigen, der das Passwort besitzt, etwas zustösst?

Dies ist ein Merkmal des dezentralen Systems: Falls man das Passwort zur elektronischen Brieftasche verliert, oder letztlich der Zugriff zum sogenannten Private Key fehlt, dann gibt es keine Instanz auf dieser Welt, die helfen kann. Man ist also gut beraten, den Zugang zu seinem Wallet auch über den Tod hinaus zu organisieren. Bei kleinen Beträgen ist alles noch relativ harmlos. Bei grossen Beträgen kommen dann erfahrene Dienstleister wie Bitcoin Suisse ins Spiel.

Bitcoin erlebte Ende 2017 ein Allzeithoch. Seither ist der Kurs stark gefallen, um nun wieder markant zu steigen. Warum dieser Verlauf?

Im Kern ist es eine Frage von Angebot und Nachfrage. Gekoppelt mit der Tatsache, dass Bitcoin ein komplett neuer Technologieansatz war und immer noch relativ jung ist, kann man sich auch die hohen Volatilitätsschwankungen nachvollziehbar erklären. Unsere

Arbeitshypothese ist, dass es mit den Kursen eher bergauf geht. Die anstehenden technischen Entwicklungen sind sicher eine Erklärung dazu.

Wie prognostizieren Sie die zukünftige Kursentwicklung?

Die Zukunftsaussichten sind positiv, sehr sogar. Immer mehr Geschäfte und Privatpersonen beschäftigen sich mit Bitcoin. Es wächst eine neue Generation heran, für die digitales Geld und die Möglichkeiten, die sich damit eröffnen, selbstverständlich sein wird. Unzählige institutionelle Anleger drängen in den Markt. Auch hier ist die Tendenz steigend. Wir stehen aber noch ganz am Anfang, das Potential ist riesig.

Wir stehen demnach kurz vom grossen Bitcoin-Durchbruch? Weshalb sind Sie so zuversichtlich?

Bitcoin hat sich etabliert. Es ist die Mutter aller Kryptowährungen, es gibt tausende Nachahmer. Besonders wichtig war Ethereum, die zweite grosse Blockchain. Mit Ethereum wurde nicht nur ein dezentrales Zahlungsmittel geschaffen, sondern man konnte darauf auch viel komplexere Applikationen programmieren, und alles dezentral. Täglich kommen neue Anwendungen dazu.

Bitcoin ist komplett algorithmisch gesteuert. Wie funktioniert das?

Vergangene Transaktionen werden in Blöcke gepackt. Bei jedem Block gibt es neugeschöpfte Bitcoins. Das geschieht aufgrund eines programmierten Mechanismus und ist so codebasiert geregelt, dass die maximal angesteuerte Anzahl an Bitcoins endlich ist. Es gibt nicht unendlich Bitcoin. Heute sind zirka 18 Millionen Bitcoins im Umlauf und ungefähr 2140 wird die maximale Anzahl leicht unter 21 Millionen erreicht sein. Wenn es eine begrenzte Menge gibt, aber eine steigende Nachfrage, hat das einen positiven Effekt auf den Gegenwert. Der eigentliche Clou: Bitcoin erlaubte es zum ersten Mal, Werte digital zu transferieren, peer-to-peer, ohne einer Drittpartei. Auf der Bitcoin-Blockchain ist jede Transaktion, die es jemals gab, ersichtlich. Und sie ist unveränderbar – niemand kontrolliert Bitcoin. Dies ändert die Art, wie wir im digitalen Zeitalter Wert austauschen.

Welche technologischen Entwicklungen werden Krypto in Zukunft prägen?

In der Blockchain-Technologie werden momentan grosse Fortschritte gemacht. Ethereum, zum Beispiel, durchläuft gerade eine grosse Renovation, auch Bitcoin selbst wird in sehr wesentlichen Teilen technisch modifiziert. Das sogenannte «dezentralisierte Finanzsystem» wird die Zukunft massgeblich mitprägen.

Facebook lancierte unlängst Libra. Was ist das?

Libra ist ein Husarenstück, das Anerkennung verdient. Mit Libra wurde der Welt schlagartig noch einmal bewusst, dass es so etwas wie Kryptowährung überhaupt gibt. Keine andere Kryptowährung hat die Diskussion derart befeuert wie Libra.

Wie wird es Bitcoin beeinflussen?

Es ist leider nicht förderlich, dass ausgerechnet Facebook hinter Libra steckt. Facebook hat ein riesiges Reputationsproblem und eine katastrophale Geschichte im Umgang mit privaten Daten. Fakt ist aber auch, dass – trotz allem – über 2 Milliarden Menschen Facebook nutzen. Viele Nutzer leben mit der Tatsache, dass die Privatsphäre nicht wirklich respektiert wird. Die Intransparenz ist dabei ein grosses Problem. Und noch etwas: Libra hat mit einer dezentralen Währung nichts zu tun.

Debatten zum Thema Bitcoin sind oft emotional. Warum bewegt Bitcoin die Gemüter?

Ich verstehe oft nicht, warum die Gemüter derart hochkochen. Aber diese Emotionalität kann auch darauf hinweisen, dass sich in diesem Thema etwas Wichtiges verbirgt. Glauben Sie mir, Bitcoin und die Blockchain-Technologie werden unsere Welt fundamental prägen. Und wir als Unternehmen wollen dabei eine führende Rolle spielen.



Sicherer Hafen Währungsmarkt. Hochprofitabel. Krisenfest. Konjunkturunabhängig

GOLDENE ERTRÄGE IN BEWEGTEN ZEITEN.



Dipl.-Kffr., CCP Malgorzata B. Borowa,
CEO | Geschäftsführende Gesellschafterin der SecCrest GmbH

Hallo Frau Borowa, an den Finanzmärkten geht es turbulent zu. Durch den Coronavirus kommt die Wirtschaft in vielen Bereichen zum Erliegen, die Börsen sind weltweit eingebrochen. Man könnte meinen, kein ideales Marktumfeld für ein Fintech-Unternehmen?

Ganz im Gegenteil: ein geradezu perfektes Umfeld für SecCrest. Nun rückt für viele Investoren der Aspekt der Sicherheit in den Vordergrund – und da gibt es keinen besseren und stabileren Markt als den Geldmarkt. Wir betonen es von Anfang an, immer wieder und können es auch nicht oft genug wiederholen: Unser Geschäftsmodell, der ständige Umtausch von frei handelbaren Währungen, wie z.B. EUR/USD oder USD/JPY, ist ein vollkommen konjunkturunabhängiges und - gekonnt gemacht - nachhaltiges und sicheres Geschäftsmodell.

Höhere Renditen als bei Aktien, stabilere Erträge

Frau Borowa, das müssen Sie uns näher erklären. Was genau ist denn Ihr Geschäftsmodell?

Es gibt kein anderes Unternehmen in Deutschland, das sich so wie SecCrest auf den digitalen, automatisierten Währungshandel in Echtzeit spezialisiert hat. Als angehender Fondsverwalter stellen wir jetzt die Weichen, um schon bald rund um die Uhr am größten, stabilsten und liquidesten Markt der Welt zu handeln. 24 Stunden am Tag. Fünf Tage in der Woche. Bis in den Sekundenbereich hinein. Und das vollautomatisiert mit präzisen Echtzeitanalysen und 100% fehlerfreier Ausführung.

Wieviel wird Ihr erster Währungshandelsfonds erwirtschaften?

Wir kalkulieren mit einer Zielrendite von 3% pro Monat, also mind. 36% pro Jahr. Und das – wie

Und hier kommt ein weiterer Vorteil unseres voll-automatisierten Systems zum Tragen: Durch minimale Reaktionszeiten und eine hohe Handelsfrequenz wird das Risiko auf ein absolutes Minimum reduziert. Sich selbst kontrollierende Algorithmen und automatisierte Verlustbegrenzungsstopps ermöglichen eine Begrenzung des Drawdowns* auf nur 1,5%, das Risiko einzelner Trades beträgt ungehebelt nur 0,1–0,3% der Positionsgröße.

Das klingt ja wie eine Gelddruckmaschine?

Der Vergleich passt sogar ziemlich gut, denn am Ende des Tages hat man nach erfolgreichen Trades am Währungsmarkt ja immer Geld – und zwar mehr Geld als vorher. Sobald die entsprechenden Strategien in den Algorithmen abgebildet sind und vollautomatisiert gehandelt werden, ist SecCrest also tatsächlich eine Art „Gelddruckmaschine“ für die beteiligten Investoren.

Wer kann sich an Ihrem Währungshandelsfonds beteiligen?

Unser Währungshandelsfonds wird ausschließlich professionellen und institutionellen Investoren vorbehalten, allerdings gibt es für Privatanleger für kurze Zeit ein unschlagbares Angebot von SecCrest: Ein Investment direkt in den angehenden Fondsverwalter. Privatanleger bekommen nun erstmals Zugang zu hochfrequenten Handelsstrategien und einem Fondsverwalter, wie es bislang nur institutionellen Investoren vorbehalten war.

In Fonds zu investieren ist ja nichts Neues. Aber direkt in den angehenden Fondsverwalter zu investieren? Was ist der Unterschied?

Es gibt so gut wie nie die Chance, sich an einem angehenden Fondsverwalter zu beteiligen – und wenn doch, dann meist unter Ausschluss der Öffentlichkeit.

Das Prinzip ist einfach: Ein Fondsverwalter verdient an der Verwaltung der von ihm gemanagten Fonds. Erfolgreiche Fondsprodukte ziehen klarerweise mehr Investoren an. Stellen Sie sich nun vor, man hat nicht nur ein erfolgreiches, sondern ein absolut einzigartiges, konkurrenzloses Produkt. Dann können die verwalteten Gelder schnell in den mehrstelligen Milliardenbereich wachsen. Tatsächlich gibt es eine ganze Reihe von Fondsverwaltern, die selbst Milliarden verdienen.

schaft, die sich lohnt. Denn die damit verbundenen Gewinnbeteiligungen können schnell ein Vielfaches des Beteiligungsbetrags erreichen.

Was können SecCrest-Investoren erwarten?

Zunächst einmal stabile Renditen. Am Währungsmarkt kann man immer Geld verdienen. Unsere Investoren erhalten eine jährliche Grunddividende in Höhe von 6% des Beteiligungsbetrags sowie zusätzlich einen hochattraktiven Anteil an den Unternehmensgewinnen (Überschussbeteiligung) des Fondsverwalters. Die aktuelle Serie bietet noch die Möglichkeit – konservativ gerechnet – aus einem Investment von beispielsweise EUR 250.000 innerhalb von 7 Jahren EUR 2.500.000 und mehr zu erwirtschaften**. Somit ist eine Anlage in SecCrest auch eine ideale Altersvorsorge.

Wie hoch ist die erforderliche Mindest-Investition?

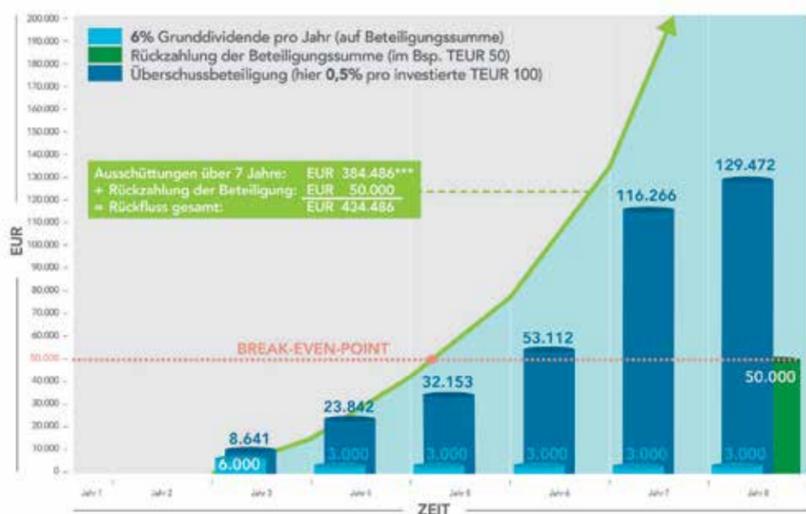
Normalerweise ist die Investitionshöhe ab EUR 250.000 frei wählbar.

Gibt es auch Möglichkeiten für kleinere Anleger?

Ja, aber nur für kurze Zeit! Vorübergehend ist eine SecCrest Beteiligung bereits ab EUR 25.000, 50.000, 100.000 oder 150.000, in 1.000-Euro-Schritten frei wählbar, möglich. Ebenfalls mit hochattraktiven Konditionen.

Vertrauen und Entschlossenheit honorieren wir mit Vorzugskonditionen der jeweils streng auf max. 20 Anleger limitierten Serien. Die letzte Serie war innerhalb kurzer Zeit ausverkauft, nachfolgende Serien zeichnen immer niedrigere Ausschüttungen. Wichtig zu erwähnen ist, dass es sich bei unseren Genussrechten um eine einmalige und limitierte Emission handelt. Da wir immer weiter fortgeschritten sind, besteht jederzeit die Möglichkeit, dass ein einzelner Investor alle verbliebenen Genussrechte auf einmal zeichnet. Danach sind weitere Beteiligungen ausgeschlossen. Ihre Chance vom SecCrest Geschäftsmodell zu profitieren haben Sie nur JETZT.

Im Login-Bereich auf www.seccrest.com finden Sie unseren RENDITE-Rechner. Nach erfolgter Registrierung geben Sie einfach die gewünschte Anlage summe ein und Sie erhalten unser unschlagbares Angebot.



Entwicklung der jährlichen Ausschüttungen für ein Genussrecht in Höhe von TEUR 50.**

als bei Immobilien: Schon in sicheren Zeiten ist der Währungsmarkt eine optimale Möglichkeit zur Diversifizierung jedes Investmentportfolios. In turbulenten Zeiten dagegen ist diese Investition ein Muss. Während andere Anlagen herbe Verluste einfahren, Handelsstopps an den Börsen greifen, um abstürzende Kurse zu bremsen, verdienen Sie an den Währungsmärkten ohne Unterbrechung Geld. Der Währungsmarkt schläft nie und der Handel wird nicht ausgesetzt. Diesen Markt zu übergehen kann sich daher schnell als kostspieliger Fehler herausstellen.

Kurz gesagt: Der Währungshandel ist wahrscheinlich das einzige Geschäftsmodell an den Finanzmärkten, bei dem man immer vollkommen konjunkturunabhängig Geld verdient.

eingangs erklärt – unabhängig von der weltweiten Konjunkturlage. Konstant. Wiederholbar. Planbar.

Sind diese Erwartungen nicht zu hoch gegriffen?

Überhaupt nicht. Experten bestätigen, dass die Zahlen mit bestimmten Einschränkungen (Handelsvolumina) äußerst belastbar sind. Der entsprechende Nachweis als „Proof of Concept“ wurde bereits 2017 von uns erbracht.

Hohe Gewinne ohne hohes Risiko?

Das war mir von Anfang an besonders wichtig – ich selbst verfüge über 25 Jahre Erfahrung u.a. im Risikomanagement.



Entwicklung der jährlichen Ausschüttungen für ein Genussrecht in Höhe von TEUR 250.**

Und diese Chance bieten Sie jedem?

Nicht jedem – aber einem streng limitierten Kreis an strategisch passenden Anlegern bieten wir eine frühzeitige Unternehmensbeteiligung in Form von Genussrechten. Unsere Anleger sind an den zukünftigen SecCrest Gewinnen, aus der Fondsverwaltung und aus dem Währungshandel in den Fonds, beteiligt. Nur noch Wenige bekommen die Chance, von unserem Fondsmodell und unserem einzigartigen Produkt zu profitieren. Eine Partner-

Ihr Fazit:

Eine Beteiligung an SecCrest ermöglicht aktuell bereits ab Beträgen von EUR 25.000, 50.000, 100.000 oder 150.000, die Teilnahme am hochprofessionellen Währungshandel. Dieses Geschäft ist sonst Investoren mit Beträgen von EUR 100 Mio. und mehr vorbehalten.

Nutzen Sie diese einzigartige Gelegenheit – wer zu lange wartet, verpasst seine einzige Chance!

Zeit für einen Kurswechsel.



* Drawdown: Maximaler kumulierter Verlust im Beobachtungszeitraum.
** Die Annahmen im Beispiel basieren auf aktuellen Planzahlen der SecCrest GmbH. Stand: März 2020.
*** Vor Steuern.

Disclaimer: Bei der Genussrechtsbeteiligung an SecCrest handelt es sich um eine Form der Unternehmensbeteiligung. Diese beinhaltet entsprechende Chancen und Risiken.

Digitalisierung in Private Markets

Das Thema ist in aller Munde: Digitalisierung. Das war vor dem Coronavirus so und ist es seither erst recht. Man liest in der Zeitung, dass Angestellte von Grossbanken kein Homeoffice machen können, weil die IT-Infrastruktur dies nicht zulässt. Veraltete Systeme, zu teure und zu seltene Experten und Sparmassnahmen führen zu nicht-zeitgemässen Applikationslandschaften.

TEXT OLIVER FREIGANG, CEO & CO-FOUNDER, GREGOR KREUZER, CPO & CO-FOUNDER

Digitalisierung ist natürlich nicht nur relevant im Extremfall – wie dem Coronavirus oder jeder anderen weltweiten Krise – sondern sie wird immer zentraler in einer vernetzten, internationalen Welt. Auch wenn nicht alle plötzlich Home-Office machen müssen/wollen, wir arbeiten heute in internationalen Teams über alle Zeitzonen und in den abgelegensten Gebieten über weite Distanzen getrennt voneinander. Kontrollierte Datenflüsse, Software zur Zusammenarbeit, zentral kontrollierte und dezentral genutzte Software und sichere, dezentralisierte Datenspeicherung sind heute Standard und nicht mehr aus dem Alltag wegzudenken. Dies gilt auch für eine Anlagenklasse, welche der breiten Allgemeinheit nicht ganz so bekannt ist; Private Equity (PE), oder breiter; den Private Markets. Private Markets sind ein Überbegriff für Kapitalanlagen, die nicht über eine Börse öffentlich verfügbar sind. Zu Private Markets zählen Investitionen in Private Equity Funds, Anleihen, die nicht an einer Börse kotiert sind (Private Debt), sowie nicht-kotierte Infrastrukturanlagen auch Infrastructure Funds genannt oder auch Real Estate Funds. Zudem gibt es weitere Spezialisierungen wie Venture Capital Funds, welche sich hauptsächlich auf kleinere und jüngere Firmen in speziellen Industrien konzentrieren, oder sogenannte Impact Funds, welche in Industrien und Firmen investieren, die einen nachhaltigen Wert für die Menschheit und die Welt schaffen sollen und in sozial und gesellschaftlich relevante Projekte investieren, wie zum Beispiel Klimawandel.

Die Produkte aus diesem Bereich erfordern detaillierte Kenntnisse der Mechanismen, einen langen Atem (Investitionszyklen bis zu zwanzig Jahren), hohe Risikobereitschaft (Totalausfall ist durchaus möglich), ein gefülltes Checkbuch (Minimumbeträge sind meist mindestens in den Hunderttausend Schweizer Franken) und sind deswegen dem Normalsparer höchstens indirekt zugänglich. Trotzdem werden in der Anlagenklasse etliche Milliarden an Werten umgesetzt und sie ist ein entscheidender Faktor für eine gesunde und wachsende Wirtschaft. Zurzeit geht man davon aus, dass ein Gesamtwert von mehr als CHF 10 Billionen an sogenannten Assets under Management (AuM) in Private Markets verwaltet werden. Das entspricht in etwa dem sechs- oder siebenfachen des jährlichen Börsenumsatzes an der Schweizer Börse (SIX Swiss Exchange).

Es gibt in diesem Segment im Wesentlichen zwei Akteure: den Fund Manager und den Investor. Der Investor stellt das Kapital zur Verfügung und will im Gegenzug für die Liquiditätseinbusse und den Opportunitätskosten entsprechend kompensiert werden. Der Fund Manager investiert das zur Verfügung gestellte Kapital in relativ komplexen und illiquiden Anlagen und strebt dem Risiko entsprechend hohe Renditen an. Beide Parteien haben ein grosses Interesse daran, dass Prozesse digitalisiert werden (können) um von den kostensenkenden und wertsteigernden Auswirkungen profitieren zu können.

Digitalisierung aus der Sicht des Fund Managers

Im heutigen Umfeld der Private Markets ist der Fund Manager zunehmend dem Kostendruck ausgesetzt. Der Markt gibt sehr viel Kapital her, da Opportunitätskosten klein (keine oder negative Zinsen oder ein zu hohes Risiko unter anderem durch volatile Märkte, wie jetzt gerade zu sehen) sind und die Zentralbanken den Markt weiter mit günstigem Kapital fluten. Das lockt erstens weitere Fund Manager in den Markt und erlaubt zweitens die Bildung von wesentlich grösseren Funds

(Multi-Milliarden-Funds). Dies wiederum führt dazu, dass gute Investmentmöglichkeiten stärker umkämpft sind und damit wesentlich teurer werden. Da der Erfolg eines Funds strikt an der Rendite gemessen wird, wollen die Fund Manager die Kosten besser kontrollieren.

Auf der anderen Seite kommt das Kapital häufiger von stark regulierten Institutionen, wie Banken und Pensionskassen. Diese haben wesentlich höhere Transparenzanforderungen und wollen detaillierte und pünktliche Reports, um ihren eigenen internen Prozessen Genüge zu tun.

Der Fund Manager liefert also idealerweise mehr bei kleineren Kosten. Oft heisst das, dass der CFO seine Modelle ausbauen und vermehrt laufen lassen muss, wobei er dafür kaum weniger zu tun hat. Das erhöht das Risiko von Fehlern, welche in mehrere Millionenhöhen sein können, signifikant. Hier zu bemerken, dass das meist gebrauchte Tool Excel ist, welches an sich schon eine hohe Fehlerquote hat¹ und niemals für diese Art von zum Teil hoch-komplexen Kalkulationen gebaut wurde. Da auch die Investoren die Mechanismen besser verstehen, werden Fehler mit einer grösseren Wahrscheinlichkeit entdeckt und damit das Risiko eines Reputationsschadens erhöht.



Dies ist ein starkes Argument für die schrittweise Digitalisierung der Prozesse, obwohl dann genau der Entscheidungsträger und Nutzniesser der möglichen Applikationen zu wenig Zeit hat, sich Produkte im Markt anzuschauen. Da die Digitalisierung beim durchschnittlichen Fund Manager noch nicht oder nur sehr wenig Einzug gehalten hat, ist oft das Verständnis der Möglichkeiten eingeschränkt und muss erst angeeignet werden.

Die Digitalisierung ist aber unausweichlich. Egal, wie sicher man sich mit Excel fühlt, es skaliert nicht in dem Masse, dass die Prozesse kostengünstig mitwachsen können und zur gleichen Zeit der Fund Manager den erhöhten Anforderungen gerecht werden kann. Innovative Lösungen, welche den Fund Manager jetzt unterstützen, sind entsprechend gefragt.

Digitalisierung aus der Sicht des Investors

Der Investor ist allenfalls eine vermögende Person, aber viel öfter ein Family Office, eine Pensionskasse, eine Bank oder ähnliche Institutionen. Oft müssen hunderte von Millionen in Private Markets investiert werden, meist ist dies aber auch nur ein kleiner Teil des gesamten Anlagevermögens. Nehmen wir eine Pensionskasse als Beispiel – in der Schweiz sind die Pensionskassen der wichtigste Abnehmer von Private Equity Anlageprodukten. Nur rund 1.1 Prozent des PK-Vermögens wird in PE investiert – ein winziger, aber essenzieller Teil, da in den 1.1 Prozent sehr viel Rendite stecken kann.

Nun sind aber die Risikoabschätzungen und Liquiditätsplanungen im Private-Markets-Bereich im Vergleich zu anderen Investitionen der Pensionskasse wesentlich komplizierter. Jedes Investment kann andere Mechanismen aufweisen, die Transparenz ist wesentlich kleiner, das Engagement gezwungenermassen deutlich länger und viel hängt von schwer messbarem Vertrauen zum Fund Manager ab. Diese Kombination von Faktoren verlangen ein tiefes Verständnis der Anlageart und langjährige Erfahrung – also teure Mitarbeiter. Aber für 1.1 Prozent des Gesamtvermögens ist die Pensionskasse höchstwahrscheinlich nicht bereit, diese Ausgaben zu tätigen und die Mitarbeiter über die langen Fristen einer illiquiden Anlage halten zu wollen – und wenn doch, dann sicher nicht ein ganzes Team.

Damit setzt sich die Pensionskasse und auch die meisten anderen Investoren einem schwer kalkulierbaren Risiko aus. Entweder man verzichtet vollständig auf das Expertenwissen und schwimmt mit dem Strom in der Hoffnung, dass Stromschnellen ausbleiben. Oder man investiert in eine Mitarbeiterin und macht sich von deren Expertise abhängig.

Natürlich ist das einer der wichtigsten Gründe für die Digitalisierung der Prozesse, insbesondere in den PE Anlagenprodukten. Man will die Expertise so günstig und so personenunabhängig wie möglich einkaufen. Digitalisierungslösungen helfen hier signifikant ineffiziente Tätigkeiten zu automatisieren, Prozesse und Berechnungen von dem allgegenwärtigen, aber riskanten Excel wegzubekommen und damit die Abhängigkeit von einer einzigen Person mit dem Fachwissen zu reduzieren. Produkte, welche man einkaufen kann, beinhalten oft bereits tiefe Expertise und bringen Best Practices gleich mit. Repetitive Tätigkeiten werden mit den Produkten oft unnötig und Auditkosten können gesenkt werden.

Digitalisierung kann damit der entscheidende Punkt sein, ob ein Investment in der lukrativen Anlageklasse der Private Markets sinnvoll ist.

Digitalisierung aus der Sicht des Normalsparers

Die Digitalisierung in den Private Markets bedeutet für den Normalsparer die Möglichkeit, in Zukunft in diesem Anlagemarkt direkt partizipieren zu können. Heute braucht es teure Zwischenhändler, welche lizenziert sind. Es gibt aber bereits vermehrt Plattformen, welche Investmentmöglichkeiten auch für «kleinere» Beträge ab hunderttausend Franken in professionellen Funds ermöglichen, wobei die Gebühren hoch sein könnten. Das würde dann die Möglichkeit auch für risikobereite Kleininvestoren bieten, in Anlagen oder Funds des Private Markets zu investieren, mit allen Vor- und Nachteilen. Zu den Vorteilen zählen ein deutlich höheres Renditepotential im Vergleich zu den marktüblichen Investitionen; zu den Nachteilen mit Sicherheit ein deutlich höheres Ausfallrisiko und das Risiko einer höheren Intransparenz bei den Investitionen, da viele Fund Manager nicht immer detailliert offenlegen, warum und wohin investiert wird. Eine Minimuminvestition von hunderttausend Franken erscheint im ersten Moment als sehr hoch, aber wenn man davon ausgeht, dass eine solche Investition normalerweise nur institutionellen Investoren vorbehalten ist, welche wie vorher erwähnt ein Minimum von mehreren Millionen

Franken investieren müssen, dann kann man das einfach in Relation setzen. Zumal davon auszugehen ist, dass dieser Minimalbetrag weiter sinken dürfte.

Kreditfinanzierungen und Direktinvestments von Start-ups sind heute schon möglich (Crowdfunding). Heute hat der Fund Manager wenig Interesse an vielen kleinen Investoren, welche alle in einem intensiven Relationship Management eingebunden werden und Reporting brauchen – mittels intelligenterer Produkte und digitalisierten Prozessen könnte sich das aber ändern. Insbesondere sollte das Kapital wieder etwas knapper werden, wovon zum jetzigen Zeitpunkt nicht auszugehen ist.

Fazit

Digitalisierung hat auch in Private Markets Einzug gehalten, wenn auch nicht in dem Ausmass, wie man es von einer solchen Industrie erwarten sollte. Private Markets investieren viel früher als andere in die neuesten Produkte, unterstützen Firmen im Bereich Blockchain, Artificial Intelligence oder Robotics schon seit frühestem Stadium und benutzen selbst alte Technologie wie Excel für hochkomplexe Kalkulationen.

Es dürfte nur noch eine Frage der Zeit sein, bis sich das ändert. Die Anzeichen aus Kernmärkten wie den USA zeigen, dass der Wandel bereits begonnen hat. Es werden vor allem die Investoren und Fund Administratoren sein, welche diesen Wandel vorantreiben müssen und sollen, da diese beiden Gruppen am meisten davon profitieren würden. Für die Investoren bedeutet Digitalisierung höhere Transparenz in deutlich schnellerer Zeit, was sich direkt auf die Rendite auswirken kann. Für die Fund Administratoren mittelfristig mehr Ertragspotential durch ein verändertes Dienstleistungsangebot sowie die Möglichkeit, Ressourcen anders einzuschätzen oder Kosten zu sparen.

Die nächsten Jahre werden zeigen, wer als Erster anfängt, die Vorteile der Digitalisierung vollumfänglich zu nutzen und dadurch als Gewinner aus diesem Wandel hervorgeht und wer den Zug verpasst. Für alle Normalsparer und Investoren sollte es nur von Vorteil sein, so dass wir uns auf diese Zukunft freuen dürfen.

¹https://www.researchgate.net/publication/228662532_What_We_Know_About_Spreadsheet_Errors



Über qashqade

qashqade ist ein Software-Start-up in Zürich. Das Produkt von qashqade schliesst eine wichtige Lücke in der Applikationslandschaft für Fund Manager und Investoren: Die Software digitalisiert die Kalkulationen für die Performance Fees, Cash Flow Analysen, Deal und Fund Performance und der Mitarbeiterkompensation. qashqade reduziert dadurch das Ausfallrisiko signifikant und erhöht Effizienz und Transparenz.

www.qashqade.com

Coronavirus und Bitcoin

Zum Zeitpunkt des Artikels gibt es in der Schweiz ca. 2 300 bestätigte Fälle vom Coronavirus. Im Nachbarland Italien sind es mittlerweile schon über 28 000. Global gibt es über 180 000 bestätigte Fälle mit über 7 200 Verstorbenen. Der Grossteil der bekannten Fälle ist immer noch in China, allerdings hat sich der Trend dort schon gewendet und die Anzahl der Infizierten ist sinkend. In Europa hingegen verschlimmert sich die Situation von Tag zu Tag.

TEXT HANSEN WANG

Dass eine globale Ausbreitung eines Virus die Weltwirtschaft beeinflussen wird, ist einfach nachzuvollziehen. Diejenigen, die noch Zweifel haben, können sich einfach die Daten anschauen. Am meisten sind die Tourismusindustrie und Manufacturing betroffen. China, das allein schon einen Drittel des Manufacturing weltweit ausmacht, sieht einen so starken Rückgang in Produktion und Export, das Satelliten eine deutliche Senkung von Treibhausgasen in betroffenen Industriegebiet sehen. Greta wird sich freuen, doch Anleger bleiben nervös.

Wie eine Pandemie die traditionellen Märkte mit physischen Gütern, Services und Währungen betrifft, können wir anhand der Aktienmärkte sehen. Der Schweizer Aktienindex ist seit dem ersten bekannten Tod durch den Coronavirus am 11. Januar 2020 um 22.7 Prozent gefallen. Auch der europäische (-35.3 Prozent) und amerikanische (-26.9.0 Prozent) Aktienindex weisen ähnliche Muster auf. Am 09. März 2020 ist der Preis von Öl innerhalb eines Tages um 24.1 Prozent gefallen.

Doch kann das Coronavirus auch eine virtuelle Währung, die ausschliesslich im Internet lebt und keine Spuren in der physischen Welt hinterlässt, gefährden? Viele Befürworter von Bitcoin echaen die folgende Narrative seit Jahren: «In Zeiten ökonomischen oder politischen Tumultes wenden sich Investoren an alternative Anlageklassen. Bitcoin ist ein ideales «Safe Haven» in solchen Situationen, da es unabhängig von Zentralbanken, Regierungen und der Marktwirtschaft agiert.»

Bitcoin ist aus der Asche der letzten globalen Finanzkrise in 2008 entstanden. Die derzeitige Situation stellt die grösste digitale Währung zum Test: Wie reagiert Bitcoin auf den globalen wirtschaftlichen Rückgang? Eignet es sich als Safe Haven und könnte der Preis als Resultat vielleicht sogar steigen?

Schauen wir uns erstmal einmal die Zahlen an. Seit Ausbruch des Coronavirus in Wuhan im Januar 2020 ist der Preis über 31.5 Prozent (YTD Performance) gefallen. Vergleichen wir das mit der Preisentwicklung von Gold im selben Zeitraum, sehen wir das Bitcoins Performance eher den traditionellen Aktienmärkten folgt

als der des Goldes. Am 12. März 2020 ist Bitcoin allein um 27.2 Prozent von USD 7,861 auf USD 5,725 gefallen, der grösste Preisfall an einem Tag in den letzten sieben Jahren. Heute ist der Preis bei USD 4904.48.

Im Gegensatz zu anderen Währungen, dessen Wert sich von Makrofaktoren wie dem politischen Umfeld, dem Leitzins oder Quantitative Easing ableitet, ist Bitcoins Wert ausschliesslich von der Nachfrage geprägt. Die technische Infrastruktur, die im Internet lebt, wird wenig bis gar nicht von globalen Ereignissen beeinflusst. Im Aktienmarkt ist der Preis von Aktien weitestgehend vom Sentiment der Investoren abhängig. In Paniksituationen tendieren Investoren zum Herdenverhalten. Um zu schauen, ob es eine Korrelation zwischen Aktien und Bitcoin gibt, müssen wir uns daher die wichtige Frage stellen: Sind die Investoren in traditionellen Anlageklassen dieselben, die auch in Bitcoin investieren?

Für diejenigen unter uns, die schon längere Zeit in der Schnittstelle zwischen Bitcoin und traditionellen Finanzmärkten arbeiten, ist die Antwort ganz klar: Nein. Aufgrund der fehlenden technischen Infrastruktur und regulatorischer Ungewissheit, haben die meisten institutionellen Anleger, die das Sentiment in konventionellen Märkten widerspiegeln, nicht in Bitcoin oder andere Krypto Assets

investiert. Der Hauptteil der Handelsvolumina sind auf unregulierten Kryptobörsen und der Grossteil der Anleger sind Privatanleger. Laut verschiedener Studien besteht die Demografie der Anleger hauptsächlich aus jüngeren Generationen (unter 40 Jahren), ist männlich und hat eine überdurchschnittliche Affinität für Technik. Da Bitcoin und traditionelle Märkte unterschiedliche Anleger mit wenig Überschneidung haben, kann man argumentieren, dass die Korrelation trotz ähnlicher Preisentwicklung niedriger sei als sie derzeit scheint.

Eine weitere wichtige Eigenschaft von Kryptomärkten ist die ungleiche Verteilung. Eine Handvoll von «early Adopters» ist frühzeitig in Bitcoin eingestiegen und konnte Bitcoins für einen Bruchteil des heutigen Preises erwerben. Gemäss den Blockchaindaten können wir entnehmen, dass die Top 1000 Wallets insgesamt ca. 35 Prozent aller Bitcoins halten. Diese grossen Bitcoinanleger werden in der Kryptogemeinde als «Whales» bezeichnet. Jeder dieser «Whales» kann eigenhändig den Preis von Bitcoin um mehrere Prozent am Tag bewegen. Beispielsweise zeigt die Blockchain, dass ein einziger Bitcoin Miner am Morgen des 11. März 2020 (zum damaligen Zeitpunkt ca. CHF 8 Millionen) aus 29 verschiedenen Wallets an 55 Kryptobörsen geschickt

hat, um diese zu liquidieren. Da Daten wie diese auf der Blockchain – wo jede Transaktion, die jemals seit dem ersten Bitcoin getätigt wurde, komplett transparent ist – ersichtlich sind, könnte dies zu einer grösseren Panik geführt haben, was den darauffolgenden Preisfall von 27.3 Prozent am 12. März 2020 ausgelöst haben könnte.

In der Tat ähnelt sich die Preisentwicklung Bitcoins derzeit dem der traditionellen Aktienmärkte. Allerdings haben wir gerade erörtert, dass es wenig Überschneidung zwischen Anlegern in Bitcoin und traditionellen Anlegern gibt. Des Weiteren ist der ineffiziente Bitcoinmarkt stark vom Verhalten der «Whales» abhängig. Weshalb sieht die Preisentwicklung Bitcoins in den letzten Wochen seit Ausbruch des Coronavirus nichtsdestotrotz der Preisentwicklung der Aktienmärkte ähnlich? Vielleicht sollten wir den Zeithorizont erweitern.

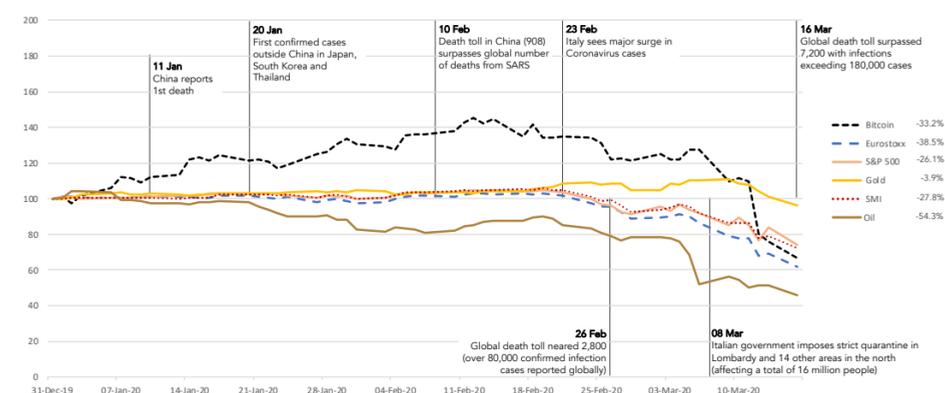
Wie hat sich Gold während der letzten Finanzkrise verhalten?

Gold wird seit jeher als Safe Haven in Krisenzeiten gesehen. Wenn wir den Goldpreis in den Tagen der letzten globalen Finanzkrise unter die Lupe nehmen, sehen wir, dass der Preis zunächst gefallen ist bevor er sich in den folgenden Wochen wieder erholt hat. Der Preis von Gold ist seit dem Fall von Lehman Brothers am 15. September 2008 von USD 736.3 auf einen Tiefpunkt von USD 712.3 am 12. November 2008 gefallen, bevor es seinen neuen Höhepunkt von USD 992.9 am 20. Februar 2019 erreicht hat – 5 Monate später. Könnte sich dieses Phänomen bei Bitcoin replizieren? Bitcoins Preis ist seit Anfang der Krise in den ersten zwei Monaten um 27.3 Prozent gefallen, Gold hingegen nur 3.0 Prozent im selben Zeitraum. Drei Monate später hat Gold mit einem Zuwachs von 39.4 Prozent einen neuen Höhestand erreicht.

Bitcoin ist eine deutlich volatilere Anlageklasse als Gold. Starker Wachstum folgt gewöhnlicherweise auf tiefere Preisfälle. Es ist jetzt noch zu früh, um eine endgültige Antwort zu geben, ob Bitcoin ein «Safe Haven» ist. Dazu müssen wir uns noch ein wenig gedulden.

Hansen ist ein Senior Associate bei 21Shares. Er begann seine Karriere in einem Schweizer Multi Family Office und ist seit 2017 aktiv in der Kryptobranche tätig.

Figure 1: Year-to-date Performance of Major Asset Classes (as of 16 March 2020)



ANZEIGE

21SHARES

Zeit für Plan

Krypto Investitionen so einfach wie nie zuvor, mit den ETPs von 21Shares.

21Shares.com

ETP@21Shares.com

+41 44 260 86 60

Börse
Stuttgart

BX
Swiss

SIX
Swiss Exchange

This document does not constitute an offer to sell, or a solicitation of an offer to purchase, any securities in the United States or in any other jurisdiction in which such offer or solicitation would be unlawful prior to registration, exemption from registration or qualification under the securities laws of any such jurisdiction. This document constitutes advertisement within the meaning of the Swiss Financial Services Act and not a prospectus. Subject to applicable securities laws, copies of the prospectus for a specific product are available free of charge from the website of the issuer.

Am Puls der Kryptowährungen

Seit dem Überschreiten der 10000-Dollar-Marke anfangs Februar sind Bitcoin und Blockchain wieder in aller Munde – zu Recht, denn dieses Jahr steht einiges auf dem Programm für Kryptowährungen.

TEXT DR. RAFFAEL HUBER, LEITER RESEARCH BEI DER BITCOIN SUISSE AG



Dr. Raffael Huber

Kryptowährungen lieferten letztes Jahr ansehnliche Renditen: Der Bitcoin-Preis verdoppelte sich beinahe von \$ 3700 auf \$ 7100. Ein Grund dafür mag die zusätzliche Aufmerksamkeit gewesen sein, die die Thematik «digitale Währung» generell erhielt. Das Facebook-gestützte Projekt Libra wurde angekündigt, das plant, eine Währung herauszugeben, die schnell und einfach per Mobiltelefon auch über Landesgrenzen hinaus verschickt werden kann. Ausserdem führten Zentralbanken rund um die Welt Nutzen- und Machbarkeitsanalysen oder gar Pilotprojekte zu digitalen Zentralbankwährungen durch. Auch der Bundesrat publizierte einen Bericht zum Thema – allerdings mit der Schlussfolgerung, dass eine solche Zentralbankwährung momentan mehr Risiken als Nutzen tragen würde.

Auch dieses Jahr wird es interessant für Kryptowährungen. Für die zwei grössten Kryptowährungen nach Marktkapitalisierung, Bitcoin und Ether, stehen wichtige fundamentale Ereignisse an.

Bitcoin wird rarer

Für Bitcoin steht dieses Jahr eine Änderung der «Geldpolitik» an: Im Mai wird die Schaffung neuer Bitcoin halbiert von 3.6 auf 1.8 Prozent des totalen Bestandes

pro Jahr. Die Regeln für diese Reduktion, die alle vier Jahre passiert, waren bereits beim Start der Bitcoin-Blockchain im Januar 2009 festgelegt. Neue Bitcoin werden programmatisch an Miner ausbezahlt, die das Netzwerk betreiben und die Blockchain weiterführen, indem sie in einem konstanten Wettstreit versuchen, neue Blöcke zu schaffen. Dies gelingt durch das Lösen eines anspruchsvollen Computer-Puzzles – ein Mechanismus, der die Blockchain gleichzeitig gegen Manipulation schützt. Ein neuer Block wird circa alle zehn Minuten geschaffen, wobei der glückliche Finder vergütet wird. Zu Beginn belief sich diese Vergütung auf 50 BTC, was schrittweise auf 25 BTC (2012) und 12.5 BTC (2016) reduziert wurde und dieses Jahr auf 6.25 BTC fallen wird.

In der Vergangenheit folgten auf dieses fundamentale Ereignis für Bitcoin signifikante Preisanstiege von etwa +9000 Prozent (2012-2013) und +3000 Prozent (2016-2017). Dies mag sowohl auf die Verknappung des Angebots als auch auf die steigende Akzeptanz von Kryptowährungen als neue Anlageklasse zurückzuführen sein. Doch eine noch grössere Änderung als die Halbierung der Block-Vergütung bei Bitcoin steht an für Ethereum, wo das Blockchain-Protokoll restrukturiert wird, um Ineffizienzen zu beseitigen.

Upgrade für Ethereum

Die zweitgrösste Kryptowährung, Ether, sowie deren zugrundeliegende Blockchain Ethereum wird dieses Jahr den Grundstein für eine massgebliche Weiterentwicklung legen. Ein Upgrade auf «Ethereum 2» wird einerseits dazu führen, dass mehr Transaktionen pro Sekunde auf der Blockchain registriert werden können. Andererseits wird dadurch auch der Energieverbrauch massiv minimiert – ein oft erwähnter Kritikpunkt an Blockchains.

Ethereum ist eine Plattform, die es erlaubt, Computercode in sogenannten «smart contracts» dezentral auszuführen – das heisst, dass Netzwerkteilnehmer rund um die Welt die Ausführung des Computercodes überprüfen, was das System resistent gegenüber Manipulationsversuchen macht. Dies hat auch das Interesse mehrerer globaler Schwergewichte, wie z.B. Microsoft oder Ernst & Young, geweckt, die Projekte auf Ethereum durchzuführen oder unterstützen. Ein Industriekonsortium namens «Enterprise Ethereum Alliance» kümmert sich darum, gemeinsame Standards für den Blockchain-Gebrauch zu entwickeln. Dies soll helfen, die Integration in Unternehmensabläufe nahtlos zu gestalten.

Blockchain ja, Kryptowährungen nein?

Laut einer kürzlich erschienenen Umfrage von Forrester Research, in der Firmen weltweit mit mindestens 1000 Mitarbeitenden teilnahmen, ist die Mehrheit der Befragten Blockchain gegenüber positiv eingestellt und ein Viertel hat bereits auf Blockchain basierende Prozesse in den Unternehmensalltag eingebaut. Die landläufige Meinung zu Kryptowährungen ist jedoch immer noch gespalten: Braucht es diese überhaupt?

Zwischen Kryptowährungen und den Vorteilen der Blockchain-Technologie besteht ein fundamentaler Zusammenhang. Im Grunde genommen ist eine Blockchain nichts anderes als ein fälschungssicheres Logbuch für Transaktionen. Wie sicher gegenüber Manipulationsversuchen dieses Logbuch ist, hängt davon ab, wie viele Teilnehmer (wie z.B. Miner) aktiv im Netzwerk sind und eine Kopie dieses Logbuchs besitzen. Die durch eine grosse Teilnehmerzahl geschaffene Redundanz schützt die Blockchain gegen Angriffsversuche, da die Mehrheit der Teilnehmer gleichzeitig kompromittiert werden müsste – anders als bei herkömmlichen

Systemen, die oft durch Übernahme einzelner oder weniger Schwachstellen beeinträchtigt werden können.

Die global verteilten Betreiber der Blockchain wollen für ihren Aufwand jedoch entschädigt werden. Wie also bezahlt man in einem System ohne zentrale Koordinationsstelle die «Angestellten»? Hier kommen Kryptowährungen als Schlüsselement ins Spiel. Diese können vom Blockchain-Protokoll neu geschaffen und an die Betreiber ausbezahlt werden. Die Kosten tragen demnach indirekt alle Halter der Kryptowährung, in dem die existierende Geldmenge nach vorprogrammierten Regeln erhöht wird. Firmen sowie Privatpersonen können die öffentliche Infrastruktur nutzen, ohne selbst die komplette Technologie zu entwickeln und zu unterhalten – zum geringen Preis, die nötige Menge an Kryptowährung zu kaufen, um Transaktionsgebühren bezahlen zu können. Solche Käufe werden längerfristig für die Nachfrage im Markt verantwortlich sein, nebst anderen möglichen Anwendungsszenarien wie Kryptowährungen als Anlage und Wertaufbewahrungsmittel im makroökonomischen Umfeld der Negativzinsen und der quantitativen Lockerung.

Das Fehlen eines zentralen Verwalters bedeutet auch, dass solche globalen Systeme die richtigen spieltheoretischen Anreize setzen müssen, um stabil zu laufen. Die wirtschaftlichen Interessen der verschiedenen Akteure müssen auf Protokollebene aufeinander abgestimmt sein. Blockchains wie Bitcoin oder Ethereum, die für alle zugänglich sind, haben über die Jahre gezeigt, dass sie ein solches Gleichgewicht gefunden haben und daher das Potenzial haben, eine Grundinfrastruktur für das «Internet des Geldes» zu liefern.

BRANDREPORT IFFB INSTITUT FÜR FINANZBILDUNG FÜR PRIVAT-PERSONEN

Finanziell richtig aufgeklärt

Hierzulande existieren bezüglich finanzieller Ausbildung noch grosse Defizite – mit prekären Auswirkungen: 600 000 Schweizerinnen und Schweizer sind von Armut betroffen, doppelt so viele davon bedroht. 90 Prozent der Bevölkerung könnten zudem kein Jahr von ihren Ersparnissen leben. Wie man dies mit der richtigen Finanzbildung verhindern kann.



Stefan Gut

Über Geld spricht man nicht, so die gängige Meinung. Dies hat zur Folge, dass viele Menschen nicht richtig mit Geld umgehen können, was wiederum mit Schulden und Armut einhergehen kann. Diese Defizite bezüglich des Wissens über Geld waren Stefan Gut bereits während seiner Laufbahn als Finanzplaner mit knapp 5000 Beratungen aufgefallen. Ab 2003 begann er, sein Fachwissen in Finanz-Lehrgängen und andere Vorträge zu verpacken. Ebenfalls eignete er sich an, wie man die finanzielle Ausbildung und Eigenverantwortung für Geld mit einem nachhaltigen Lerneffekt vermitteln kann.

2012 gründete er mit seinem Team das IFFB (Institut für Finanzbildung) mit Sitz in Zuzwil SG. Der Verein hat sich zum Ziel gesetzt, das vielen oft unverständliche Finanzwissen in konkrete und leicht umsetzbare Handlungsschritte zu übersetzen. Alle lernbereiten Privatpersonen können dabei von praxiserprobtem Wissen profitieren und in Folge ein langfristig substantielles Vermögen aufbauen. Dabei sind keinerlei Vorkenntnisse erforderlich.

Nutzen der Gamifizierung

Das Angebot umfasst dabei verschiedene Veranstaltungen unterschiedlicher Länge und unterschiedlicher Art (*siehe Infobox*). Diese finden an verschiedenen Orten in der Schweiz statt. Ein besonderes Augenmerk liegt dabei auf dem Spiel CASHFLOW, welches in den 1990er-Jahren von Bestseller-Autor und Selfmade-Millionär Robert Kiyosaki entwickelt wurde. Denn seit längerer Zeit weiss die Wissenschaft, dass sich nicht nur Kleinkinder im Spiel auf die Herausforderungen des Lebens vorbereiten, sondern dass sich auch bei Erwachsenen die Lernerfolge durch spielerische Lehrinhalte massiv steigern. Diese sogenannte Gamifizierung erfährt zurzeit eine enorm steigende Popularität. Finanzielle Ausbildung muss nicht trocken

und langweilig sein – das erleben alle Teilnehmenden an einem CASHFLOW-Abend.

TEXT LARS MEIER



Exklusives Leserangebot:

Rabatt-Code für Master Finanz Lehrgang:
A08BA6D2 (CHF 400.– Reduktion)

oder für den Intensiv Finanz Lehrgang:
60352C8C (CHF 100.– Reduktion)

Weitere Informationen unter: www.iffb.ch



Angebote des IFFB:

- CASHFLOW-Club (Spiel-Lern-Abende)
- Ladies CASHFLOW-Club (nur für Frauen)
- CASHFLOW-Tag (ein Tag rund ums Thema Geld)
- Finanzforum (Einblick in die Finanzwelt)
- Master Finanz Lehrgang (Grundlagen-Finanzwissen für Privatpersonen)
- Intensiv Finanz Lehrgang (Wochenende Basis-Finanzwissen)
- Online Zusatz-Einkommen (Businessideen)
- Blockchain Praxis Kurs (TBA)
- Erfolg mit Immobilien (für Investoren)
- Online Akademie (iffb-member.ch)

Durchgängige digitale Innovation macht den Unterschied

Die gesamte Finanzbranche inklusive Vermögensverwaltung ist im Wandel. Weltweit stehen die Finanzdienstleister unter erheblichem Druck. Und dafür gibt es viele Gründe. Ihre traditionellen Geschäftsmodelle sind aufgrund der niedrigen Zinsen nicht mehr rentabel, was zu sinkenden Einnahmen führt. Demgegenüber stehen laufend neue regulatorische Anforderungen. Im Avaloq Insight Report von November 2019, der die wichtigsten Trends im Bankwesen analysiert, gaben 48 Prozent der Befragten an, dass der Schuh sie dort am meisten drückt, wo sie «die Einhaltung der sich ändernden Vorschriften» sicherstellen müssen.

TEXT MATHIAS SCHÜTZ, COUNTRY HEAD SCHWEIZ/LIECHTENSTEIN BEI AVALOQ

Viele der heute bei Banken eingesetzten Kernbankensysteme wurden ursprünglich in den 1970er und 1980er Jahren entwickelt und implementiert. Diese Systeme boten damals wichtige und grundlegende Funktionalitäten. Mit der Weiterentwicklung der Geschäftsmodelle und der Verbreitung von zusätzlichen Produkten und Kanälen wurden diese oftmals monolithischen Anwendungen Schicht für Schicht um zusätzliche Funktionalitäten erweitert. Solche gewachsenen Systeme in Zwiebelarchitektur sind oftmals wenig flexibel, zumeist komplex im Betrieb und teuer in der Wartung. Beispielsweise führen häufig bereits kleine Anwendungsänderungen an einer Stelle zu unvorhergesehenen Problemen in anderen – eigentlich unveränderten – Teilen des Systems. Daher gibt es in vielen Häusern intern motivierte Bestrebungen, die vorhandenen Kernsysteme zu ersetzen, um so dem Bedarf an grösserer Systemflexibilität oder der Notwendigkeit, mit neuen Produktlinien in mehreren Regionen zu expandieren, gerecht werden zu können. Solche Anforderungen erfordern eine Art von Plattform, die effizient im Betrieb, flexibel und leicht erweiterbar ist. Die alten Kernsysteme mit dem oftmals sehr anwenderspezifischen Aufbau hindern daher die Banken, ihre neuen Strategien zeitgemäß und reibungslos umzusetzen.

Neben den technologischen Herausforderungen mit den eigenen Systemen sehen sich die Banken auch mit neuer Konkurrenz konfrontiert. Durch die durch das Internet gegebene bessere Vergleichbarkeit zwischen verschiedenen Anbietern und durch neue (voll)digitale Wettbewerber mit sehr schlanken Geschäftsmodellen besteht selbst in profitablen Bereichen ein erhöhter Margendruck. Etablierte Banken und Vermögensverwalter werden nun herausgefordert von aggressiven, agilen Konkurrenten, die sich technologiebasiert die profitabelsten Dienstleistungen und lukrativsten Kunden herauspicken. Solche Neueinsteiger – sowohl energische Start-ups als auch die Finanzdienstleistungszweige globaler Technologieriesen wie Google und Apple, Alibaba und Tencent – setzen bereits KI, maschinelles Lernen, Blockchain- und Plattform-Geschäftsmodelle ein, weil sie deren disruptives Potenzial erkannt haben. Sie zielen auf die relativ hohen Gewinnspannen der Vermögensverwaltung ab, haben entsprechende Finanzierungskraft – und die Technologien, um selbst mit den grössten Banken konkurrieren zu können.

Diese neuen Wettbewerber haben noch einen weiteren Vorteil: Sie sind es gewohnt mit einem raschen Bedürfniswandel der Kundschaft umzugehen. Der typische Bankkunde heute erwartet etwa ein nahtloses Zusammenspiel bei der Verwendung von verschiedenen Endgeräten zur Erledigung seiner Bankgeschäfte. Auch die Durchführung von Transaktionen und Benachrichtigungen in Echtzeit sind heute Funktionen, die von vielen Kunden vorausgesetzt werden. Zu guter Letzt sind Kunden es heutzutage aus vielen anderen Bereichen bereits gewohnt, statt Einheitsbrei für sie massgeschneiderte Angebote präsentiert zu bekommen.

Der aktuelle Avaloq Insight Report spürt weitere wichtige Trends auf, die Banken beschäftigen werden. Die



Mathias Schütz

Country Head Schweiz/Liechtenstein bei Avaloq

«Nutzung von KI, Robotik und Automatisierung» sind bei 55 Prozent der Befragten von höchster Bedeutung, darauf folgen «offenere und kollaborative Plattformen» (34 Prozent) und «Blockchain- und Kryptomöglichkeiten» (26 Prozent).

Vielfältige Reaktionsmöglichkeiten der Finanzdienstleister

Es gibt Pionierbanken, die ihre Kundeninteraktionen mit einem «Digital First»-Ansatz überdenken – sowohl mit Blick auf die Kunden selbst als auch auf die eigenen Mitarbeiter. Dies soll zum einen die Kundenbindung durch komfortablere Funktionalitäten und Benutzerfreundlichkeit fördern. Darüber hinaus gibt es Bestrebungen, Kunden einen «ultimativen High-Touch-Kontakt» anzubieten, sodass die Kundenberater mit ihren Kunden über verschiedene Kanäle in Kontakt treten, und dabei gleichzeitig etablierte Wege priorisieren und Reibungsverluste vermeiden können. Vorausschauende Banken bieten beispielsweise eine integrierte physische-digitale Arbeitsumgebung an, die sowohl praktisch in der Nutzung ist, als auch den Kunden ins Zentrum stellt. Die Qualität der Dienstleistungen wird so erhöht und der Verwaltungsaufwand gleichzeitig verringert.

Damit einhergehen Bestrebungen, die Effizienz im Kundenservice zu steigern. Bessere Werkzeuge und damit mehr Kunden pro Mitarbeiter / weniger Mitarbeiter pro Kunde erhöhen die Produktivität; die Automatisierung von Routinetätigkeiten und kontinuierliche digitale Prozesse mit enger Integration aller Systeme maximieren die Effizienz.

Allerdings wird ein enger Kontakt mit der Bank von Kunden gar nicht bei allen Themen wirklich gewünscht. In einigen Bereichen ist daher ein weiterer Ansatz das «Invisible Banking», also Bankdienstleistungen, die so automatisiert und in den Alltag des Kunden integriert sind, dass sie für ihn quasi unsichtbar werden. Der Trend geht hier ganz klar in Richtung «Einfachheit». Ein konkretes Beispiel, das bei einigen Einzelhändlern bereits in der Erprobung ist, ist es etwa, wenn beim Einkäufen die Einkäufe beim Verlassen des Geschäfts automatisch und ohne einen notwendigen Eingriff des Benutzers direkt elektronisch bezahlt werden.

Natürlich geht es neben dem Kundenerlebnis auch darum, die Effizienz der Systeme zu erhöhen. Beispielsweise vereinfachen die Konsolidierung auf wenige Systeme und Anwendungen sowie der Einsatz von Cloud Computing die administrativen Aufgaben, reduzieren die Kosten und optimieren die Flexibilität. Ebenso ermöglicht die Auslagerung von nicht differenzierenden

Aktivitäten (z.B. Betrieb der Software, Back-Office-Aufgaben) an Service-Dienstleister den Banken den Fokus auf strategisch vorteilhafte Bereiche.

Schliesslich trägt auch ein datengesteuerter Ansatz zu mehr Effizienz und neuen Einnahmequellen bei: Abläufe können datenbasiert optimiert werden; selbstlernende Systeme verbessern die Erkennung von betrügerischen Aktivitäten und reduzieren so Risiken; Kunden erhalten nicht «nach Bauchgefühl», sondern fundiert massgeschneiderte Angebote und das Marketing wird datengesteuert ebenfalls zielführender. Neue Technologien wie vorausschauende und fortgeschrittene Analytik, maschinelles Lernen und KI beeinflussen bereits fast alle Bereiche des Finanzsektors. Die Vermögensverwalter müssen den aktuellen Trends folgen – und aus ihnen Kapital schlagen. Personalisierung und individualisierte Kundenansprache ist unumgänglich, wenn man den Anforderungen der heutigen und zukünftigen Bankkunden gerecht werden möchte.

Technologieanbieter wie Avaloq unterstützen diese Pioniere und helfen ihnen, fortschrittliche Services, insbesondere an der Frontlinie zwischen Bankberater und Kunde, umzusetzen. Wie?

Avaloq bietet voll integrierte Front-to-Back-Lösungen für ein nahtloses Zusammenspiel der einzelnen Komponenten, damit alles jederzeit funktioniert.

Die Systeme sind echtzeitfähig und erlauben Konsistenz über alle Kanäle, sodass beispielsweise ein Zahlungsauftrag im Webbanking in Echtzeit in der Handy-App sichtbar ist.

Für seine Anwendungen nutzt Avaloq ein einheitliches Design-System, das für eine einheitliche User Experience aus einem Guss sorgt. Denn eine exzellente Nutzererfahrung liegt neben der Funktionalität auch in der Hand eines guten Designs. Dabei geht es darum, die Bedürfnisse und Arbeitsmuster des Nutzers zu betrachten und interaktive Erfahrungen zu entwerfen, die die Effizienz steigern und die Effektivität verstärken. Die besten modernen digitalen Frontend-Lösungen für Endkunden und Mitarbeiter ermöglichen so eine intuitive Nutzung und effizientes Arbeiten mit den verfügbaren Werkzeugen.

Plattformen und Ökosysteme für Innovation

Um in Zukunft mit neuen Marktteilnehmern konkurrieren zu können, müssen die Banken ihre Analysefähigkeiten verbessern und die notwendige Infrastruktur zur Verarbeitung aller ihrer Daten aufbauen. Avaloq hat eine skalierbare Architektur mit Unterstützung bis hin zu globalen Modellen (Mehrsprachigkeit, mehrere Zeitzonen, mehrere Währungen, Mandantenfähigkeit). Die Plattform stellt innovative Werkzeuge zur Verfügung, die für die Entwicklung intelligenter, personalisierter Produkte und Dienstleistungen von entscheidender Bedeutung sind. Dies hilft den Kunden beispielsweise dabei, die Einnahmen zu steigern. Daneben nutzt Avaloq KI zur Steigerung der Effizienz der Kundenbetreuer (RM), indem im Back-Office wirksame Instrumente für eine gezielte Preisgestaltung eingesetzt werden und die betriebliche Produktivität gestärkt wird.

Neben der Bündelung von KI und Big Data sieht Avaloq in der weiteren Automatisierung respektive Robotic Process Automation (RPA) ein wichtiges Thema für die Zukunft. Durch die Verwendung von RPA können Abläufe optimiert und das Business entlastet werden, sodass Ressourcen für Innovation in der Beratung und in der Entwicklung neuer Geschäfts- und Ertragsmodelle freierwerden. Diese müssen in Zeiten des rasanten Wandels mit schneller Time-to-Market zum Kunden gebracht werden. Um die hierfür notwendigen Voraussetzungen zu schaffen werden sich daher auch in der Finanzindustrie cloudbasierte Dienste, DevOps und containerbasierte Microservices mittelfristig durchsetzen, da so Applikationen in rascheren Zyklen und kostengünstiger um neue Funktionalitäten erweitert werden können.

Wichtig ist dabei aber, dass in Zeiten von Open Banking nicht mehr jede funktionale Erweiterung gleich selbst entwickelt werden muss. Avaloq setzt hierzu vielmehr auf sein einzigartiges, ständig wachsendes Ökosystem von Partnern als einen entscheidenden Erfolgsfaktor. avaloq.one ist eine kollaborative Plattform, die führende Fintechs und ihre Lösungen nahtlos mit seinen globalen Finanzkunden verbindet. Damit wird echte Fintech-Innovation gefördert, was Avaloq gemeinsam mit seinen Partnern und Kunden an die Spitze der digitalen Revolution für die nächste Generation von Finanzdienstleistungen katapultiert. Dieses Ökosystem beschleunigt und rationalisiert die Implementierung von neuen Anwendungen für alle Beteiligten durch standardisierte offene Programm-Schnittstellen (APIs). Die Fintechs profitieren von einem schnellen Self-Onboarding auf die Plattform und müssen ihre Lösung nur einmal in die Avaloq Banking Suite integrieren, um mit den Kunden in Kontakt zu treten. Für Banken und Vermögensverwalter ermöglicht dies den Zugang zu mehr Innovation; sie bleiben wettbewerbsfähig, indem sie aus einer vorselektierten Auswahl von Fintech-Applikationen wählen können. Dazu überprüft Avaloq den Markt kontinuierlich und validiert die Fintech-Lösungen und das dahinterstehende Unternehmen. Das klare Ziel ist es, dass das Ökosystem nicht nur die weltweit beste Auswahl an innovativen Fintechs enthält, sondern dass die Kunden den angebotenen Lösungen und Unternehmen auch vorbehaltlos vertrauen können.

Erfolgreiche Banken digitalisieren nicht, um der Digitalisierung willen, sondern weil neue digitale Lösungen die Kundenbedürfnisse besser, schneller und kostengünstiger erfüllen. Der Schwerpunkt liegt dabei unter anderem auf der Erfahrung, die der Kunde bei der Nutzung der Produkte hat. Diese «Customer Experience» und der Umgang mit den sich ändernden Anforderungen der Kunden sind für Banken mehr denn je wettbewerbsdifferenzierend. Die Kunden erwarten, dass sie zu jeder Zeit und über alle Kanäle hinweg effizient und individuell bedient werden.

Heute werden Wettbewerbsvorteile durch Innovation geschaffen – aber nicht nur die Innovation selbst ist zentral, sondern auch, wie schnell sie zum Kunden gebracht und von ihm erlebt werden kann. Eine alle Bereiche beinhaltende, durchgehende Digitalisierung ist erforderlich, um die «Time-to-Market» zu verkürzen und neue Produkte effizient auf den Markt zu bringen.

Hochsensible Daten sicher austauschen

«Allein 2019 wurden ungefähr drei Milliarden Datensätze von Firmen gestohlen», verrät Andrij Sytnyk im Interview mit «Fokus». Ein Gespräch mit dem CEO und Co-Founder der Ambitorio AG über die Relevanz von Datenschutz in der heutigen Zeit und welche Technologien dies erleichtern.

Andrij Sytnyk, die 2017 gegründete Ambitorio AG ist noch ein relativ junges Unternehmen. Was war der ausschlaggebende Punkt für die Gründung?

Seit Jahren lesen und hören wir immer wieder von gestohlenen Daten in den verschiedensten Bereichen. Deswegen haben wir uns Gedanken gemacht, wie man dem Ganzen entgegenwirken kann. Mein beruflicher Background und mein Interesse an den neuesten Technologien haben natürlich auch einen positiven Einfluss gehabt, um nach Möglichkeiten für mehr Schutz der eigenen Daten zu suchen.

Wir sind unternehmerisch gesinnte Personen, die ihre Energie und Kreativität in etwas Neues investieren wollten. Als wir uns kennenlernten, haben wir einige Projekte zusammen durchgeführt und gelernt, wie man ein Unternehmen gründet und führt. Die Blockchain haben wir beide als eine Schlüsseltechnologie identifiziert, die uns eine Möglichkeit bietet, erfolgreich ein innovatives und nützliches Produkt an den Markt zu bringen.

Die Ambitorio AG realisiert unter anderem Konzepte und Anwendungen für den sicheren Dateiaustausch «hochsensibler Daten» unter Verwendung der Blockchain-Technologie. Was verstehen Sie unter hochsensiblen Daten?

Jeder versteht unter hochsensiblen Daten etwas anderes. Für einen Anwalt sind das als Beispiel vertrauenswürdige Unterlagen wie ein Testament oder vertragliche Details über eine Firmenfusion, während wir in der Medizin von Untersuchungsergebnissen oder Patienteninformationen sprechen. Es kann aber auch ein selbstständiger

Architekt sein, der vor der Deadline noch schnell wichtige Änderungen in Form einer Blaupause an den Bauingenieur schickt.

Warum ist Datenschutz heutzutage wichtiger denn je?

Dafür gibt es viele Gründe. Einer davon ist die DSGVO (Datenschutz-Grundverordnung), die politische Antwort auf die immensen Datenverluste der letzten Jahre. Allein 2019 wurden ungefähr 3 Milliarden Datensätze von Firmen gestohlen.

Dazu kommt, dass Datenschutz nicht nur wegen der immer höheren finanziellen Schäden mehr Wichtigkeit erhalten sollte, sondern auch aufgrund der immensen Imageverluste einer Firma. Ist ein Datendiebstahl erst einmal passiert, ist der eigentliche Schaden nicht mehr zu reparieren und kann dazu führen, dass eine Firma nicht mehr tragbar ist.

Sie haben mit Ambitorio.SEND eine neue Softwarelösung entwickelt – wodurch besticht diese?

Ambitorio.SEND liefert Datenschutz, der so einfach wie eine Banküberweisung ist und dabei gar nicht teuer sein muss. Als Nutzer von Ambitorio.SEND lädt man eine Datei hoch, die sofort lokal verschlüsselt wird. Damit die Datei übertragen werden kann, erstellt man ein individuelles Zugriffsrecht welches eine ausgewählten Empfänger erlaubt den Inhalt der Datei zu sehen.

Das Ganze kann man sich als einen digitalen Postboten vorstellen, der ein Einschreiben zustellt und sich an der Tür den Empfang unterschreiben lässt.

Die Vorteile unserer Blockchain-Technologie liegen in einer einfachen, aber kompromisslosen Sicherheit für Daten, die keine zusätzliche Hardware oder komplexes IT-Netzwerke benötigt. Sie erhalten mit Ambitorio.SEND direkt Zugriff auf die Blockchain, mit all den Vorteilen dieser hochmodernen dezentralen Technologie.

Unsere Lösung ist so konzipiert, dass nicht mal Ambitorio selbst die verschlüsselten und hochgeladenen Daten entschlüsseln kann. Deswegen arbeiten wir an Prozessen, die eine Nachfolgeregelung abbilden können – also beispielsweise bei dem Fall, dass bei einem Kunden ein Mitarbeiter das Unternehmen verlässt. Dies alles muss unserem Anspruch und der Datenschutzgesetzgebung entsprechend implementiert werden.

Ein von Ihnen angebotener Service ist Ambitorio Consulting. Inwiefern erleichtert dieser den Arbeitsalltag?

Wem unsere Lösung basierend auf Smartphones und Computern zu wenig ist, kann jederzeit unser Consulting anfragen. Ambitorio hat bereits über 80 verschiedenen Anwendungsfälle entwickelt, von denen jetzt schon einige mit ausgewählten Partnern projiziert werden.

Dabei zeigt sich unsere Expertise nicht nur im Bereich der Mensch-zu-Mensch-Kommunikation. Ambitorio sichert nicht nur die Kommunikation zwischen einzelnen Personen, sondern kann auch die Datenprozesse zwischen Mensch und Maschine schützen und diese automatisieren. Besuchern zeigen wir auch gerne unseren

selbstgebauten, Blockchain gestützten 3D-Drucker, welcher veranschaulicht, wie so etwas funktioniert.

Was sind die nächsten Schritte und Ziele der Ambitorio AG in Zukunft?

Wir launchen mit unserem Produkt Ambitorio.SEND noch im Jahr 2020. Dazu bauen wir auch unser Partner Netzwerk aus, welches darauf abzielt, diesen Partnern die Möglichkeiten anzubieten unsere Technologie kennenzulernen, zu integrieren und mit uns zusammen erfolgreich zu vertreiben.

TEXT LARS MEIER

AMBITORIO

Die Ambitorio AG

Die Ambitorio AG mit Sitz in Baar ZG realisiert seit 2017 Konzepte und Anwendungen für den sicheren Dateiaustausch «Hochsensibler Daten» unter Verwendung der Blockchain Technologie. Im Herzen des «Crypto Valley» gegründet, hat sich das Unternehmen das Ziel gesetzt, eine Blockchain gestützte Lösung zu realisieren, die es erlaubt, Datensätze unbeeinflussbar zu speichern, zu transferieren, und zu lizenzieren.

Weitere Informationen: www.ambitorio.com

BRANDREPORT COTTONFIELD FAMILY OFFICE AG, ZÜRICH

Family Governance und Eignerstrategie

Viele Unternehmer sind in ihrem Geschäft sehr erfolgreich. Die Gestaltung und Verwaltung des Familienvermögens erfordern aber ganz andere Fähigkeiten – zumindest für Teilgebiete. Die Umsetzung der effektiven Strategie dauert längere Zeit und ist ein iterativer und intensiver Prozess. Dafür hat Cottonfield Family Office ein spezielles 10-Punkte-Programm entwickelt.

- Interesse und Grundwissen für die Nachfolgeregelung beim Familienvermögen und Unternehmen sind vorhanden – Sie fühlen sich in der Umsetzung aber alleine gelassen?
- «Best practice» Beispiele sind interessant – lassen sich diese auf Ihre individuelle Situation anwenden?
- «Family Governance und Eignerstrategie» sind in aller Munde – wie können Sie diese basierend auf Ihren individuellen Bedürfnissen formulieren?
- Sind genügend «liquide Mittel ausserhalb des Unternehmens» vorhanden für eine sinnvolle Nachfolgeregelung und den Lebensunterhalt der abgebenden Generation?
- Sind die nichtbetrieblichen Mittel in einer «sicheren» Form angelegt und werden diese zweckmässig überwacht?

Cottonfield Family Office begleitet und unterstützt (Unternehmer-)Familien, Topmanager und Privatpersonen als Family Office, als so genannter «Trusted Advisor». Es tut dies mit grossem Respekt vor dem Geschaffenen, grossem Engagement, langjähriger beruflicher Erfahrung und dem nötigen Weitblick. In seinem Denken und Handeln ist es unabhängig und vertritt ausschliesslich die Interessen seiner Kunden.

In Anlehnung an die auf das Unternehmen fokussierte Eignerstrategie, welche die Kernziele und Grundwerte umfasst, hat es sich bewährt, wenn sich Familien mit komplexeren Strukturen und/oder grösseren Vermögenswerten gezielt mit deren umfassender Gestaltung, Strukturierung und Bewirtschaftung auseinandersetzen. Die Familie sollte sich aber vorab mit sich selbst, mit ihren Ideen, Plänen und Werten auseinandersetzen. Die persönliche Agenda jedes Einzelnen, dessen Fähigkeiten und Interessen, der Umgang miteinander, mit Angehörigen und mit der nächsten Generation, die Lösung von Konflikten – alle diese Themen bilden die Basis für eine erfolgreiche «Gesamtstrategie».

Die (Unternehmer)Familie muss sich intensiv mit ihrem Vermögen, dessen Struktur, den Cashflows und allenfalls mit dem Unternehmen als Baustein des Gesamtvermögens beschäftigen. Sie muss besprechen und vereinbaren, wie sie dieses Vermögen erhalten, vermehren und investieren will. Daneben werden die Risiko-, Ausschüttungs- und Investitionspolitik des Unternehmens festgehalten und eine allfällige Übertragung von Firmenanteilen festgelegt.

Nichtbetriebliche Anlagen

Das berühmte «Geld hinter der Brandmauer» (ausserhalb des Unternehmens) spielt für viele Familien eine wichtige Rolle. Zum einen ist es oft über viele Jahre sorgfältig aufgebaut worden – nach der Zahlung von Steuern auf dem Unternehmensgewinn und den Dividenden oder als Lohn und Bonus und entsprechend bezahlten Einkommensteuern – und zum anderen dient es nicht dem Konsum und Verzehr, sondern als eiserne Reserve für schlechte Zeiten, zur Finanzierung des Lebensabends der abgebenden Generation oder für die Auszahlung von Geschwistern im Rahmen der Nachfolgeregelung.

Um dies zu erreichen, ist es unabdingbar, dass sowohl die operativen, unternehmerischen Risiken als auch die nicht operativen Risiken erfasst und quantifiziert werden. Die persönliche, individuelle Anlage- und Investitionsstrategie muss der Gesamtrisikopositionierung Rechnung tragen. Da Risiken in der Regel plötzlich und unvorbereitet auftreten, ist es zwingend, diese konstant zu überwachen und gegebenenfalls die Strategie anzupassen. Erst ein persönliches, individuelles Risikockockpit ermöglicht die optimale Bewirtschaftung aller Vermögenswerte und sichert den Erhalt des «Familienvermögens». Nicht die maximale Performance, sondern die optimale Vermögensverteilung unter Einhaltung des definierten Risikoprofils ist anzustreben.

Fazit

Ein grösseres Familienvermögen ist wie ein Unternehmen selbst. Es benötigt eine saubere Strategie,

klare Verantwortlichkeiten und einen etablierten Führungsrhythmus mit laufender Überprüfung und Anpassung der Massnahmen.

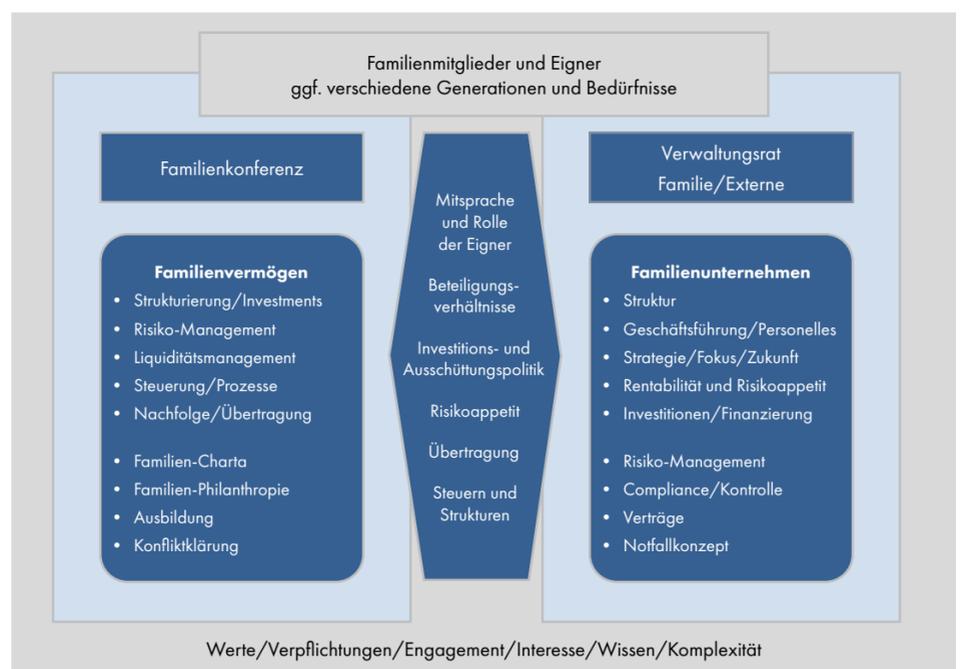
Die Entwicklungen der letzten Wochen an den Börsen haben zudem zwei Dinge wieder einmal deutlich aufgezeigt:

a. Wenn alle Eier im gleichen Korb liegen, respektive ganze Familien vom eigenen Unternehmen abhängen (Löhne, Vorsorge, Dividenden, Mietzeinnahmen..) muss genügend Kapital «hinter der Brandmauer» geschaffen werden. Sonst droht mit einem Verlust des Unternehmens auch der finanzielle Untergang der Familie.

b. Das Vermögen ausserhalb des Unternehmens muss besonders sorgfältig angelegt werden. Sehr oft ist die abgebende Generation auf Vermögenserhalt und Ausschüttungen angewiesen. Entsprechend braucht es Anlageprofile, die allenfalls nicht in das klassische Raster eines Bankportfolios passen und die nötigen Absicherungen umfassend müssen.

Als Family Office und Vermögensspezialistin ist Cottonfield auf solche Prozesse spezialisiert und hilft gerne bei der Besprechung und Umsetzung. Dabei steht nicht die absolute Vermögensgrösse im Vordergrund, sondern die Komplexität des Vermögens, die Bedürfnisse der Familie und die Absicherung der Vermögenswerte.

www.cottonfield.ch



«Sie investieren – und wir kümmern uns um Ihr Geld»

Kryptowährungen gelten als agiler und chancenreicher Zukunftsmarkt für Investoren. Gleichzeitig ist er aber sehr volatil, hochkomplex und steckt noch in den Kinderschuhen. Die FiCAS AG bietet mit ihren einzigartigen, aktiv gemanagten Krypto-Asset-Lösungen die Möglichkeit, in digitale Währungen zu investieren – so einfach wie beim Kauf von Aktien. Und dabei vom Fachwissen ausgewiesener Finanzexperten zu profitieren.

TEXT SMA

Wer in Kryptowährungen wie Bitcoin und Co. investieren will, muss diverse Hürden überwinden. Die erste besteht bereits darin, das Prinzip der Blockchain und der daraus entstehenden Kryptowährungen nachvollziehen zu können. Die zweite betrifft das Verständnis sowie den Überblick über die Marktinfrastruktur. «An dieser Stelle verlieren die meisten Investoren und Investorinnen bereits die Übersicht und das Vertrauen – verständlicherweise, denn die Materie ist komplex und in steter Entwicklung», erklärt Dr. Mattia Rattaggi, Vorstandsmitglied der FiCAS AG. Und das sind nur die technischen und Marktinfrastruktur-Komponenten. «Hinzu kommen dann natürlich auch die klassischen Finanzmarkt-Risiken, mit denen sich alle Anleger arrangieren müssen.»

Aus diesen Gründen war der Markt der Kryptowährungen bis anhin einer kleinen Gruppe von spezialisierten Investoren vorbehalten, welche sich selbst den Zugang zum Markt beschaffen mussten und persönlich ihre Investitionen verwalteten. Seit Kurzem findet man Anbieter von passiv gemanagten Produkten, welche die technische Hürde eliminieren, aber die Investition deterministisch durch vordefinierte Algorithmen bestimmen lassen. Fazit: Der Investor muss immer noch alleine die Investition selbst aktiv verwalten, in einem Markt, welcher unreif, riskant und volatil ist, sowie infrastrukturellen Risiken unterliegt. «Damit machen wir aber Schluss», betont Mattia Rattaggi. Denn das Credo der Ficas AG lautet: «Mit unseren strukturierten Investment-Produkten wird das Anlegen in Kryptowährungen genau so einfach, wie der Erwerb einer klassischen Aktie.»

Erfahrung, kombiniert mit Wissen

Wie ist das möglich? «Unsere Kundinnen und Kunden profitieren von unserem langjährigen und tiefgreifenden Verständnis für den Kryptomarkt», erklärt Ali Mizani Oskui, CEO und Chief Investment Officer der Ficas AG. «Zudem schützen wir den Wert der uns anvertrauten Kundengelder und arrangieren die Klienten-Portfolios auf aktive Art und Weise.» Man lege die Mittel der Kunden nicht einfach algorithmisch und passiv an, sondern setze sich im Rahmen eines Management Mandates dafür ein. «Auf den Punkt gebracht: Sie investieren und wir kümmern uns um Ihr Geld», so Oskui.

In der Vergangenheit konnte die Ficas AG bereits mehrfach unter Beweis stellen, dass die von ihr aktiv verwalteten Portfolios eine allgemein bessere Performance erzielen als der jeweilige Markt. Das von Ali Mizani Oskui vom Oktober 2015 bis Januar 2018 verwaltete Portfolio hat die Anzahl der Bitcoin im Portfolio mehr als verdoppelt. Dies führt zu einer Performance, die um den Faktor zwei besser ausfällt als der Markt. Hinzu kommt der Vorteil des einzigartigen Know-hows in Bezug auf

Krypto-Investitionen. Während dieses Zeitraums betrug der monatliche maximale «Drawdown» des Portfolios 15 Prozent, analog zum maximalen Drawdown des Bitcoin selbst – ohne den Zusammenbruch der Kryptowährung Anfang 2018 zu berücksichtigen, bei dem alle Vermögenswerte wieder in Bargeld umgewandelt wurden. «Das zeigt, dass wir uns auch in anspruchsvolleren Zeiten vollumfänglich für unsere Kunden einsetzen», so Ali Mizani Oskui.

Ein breiteres Kundenfeld

Bisher richteten sich die Produkte der Ficas AG eher an qualifizierte und erfahrene Investoren. «Im zweiten Quartal werden wir nun aber unser Angebotsportfolio erweitern, sodass wirklich alle Anleger einfach in Kryptowährungen investieren können – und dabei in den Genuss unseres Rundum-Services kommen», erklärt Relationship-Managerin Olga Vögeli. «Wir werden weiterhin unsere Mission vorantreiben, das Traditionelle mit dem Neuen zu verbinden und so neue, attraktive Investmentlösungen zu erschliessen», fasst Mattia Rattaggi zusammen.

“ Wir werden weiterhin unsere Mission vorantreiben, das Alte mit dem Neuen zu verbinden.



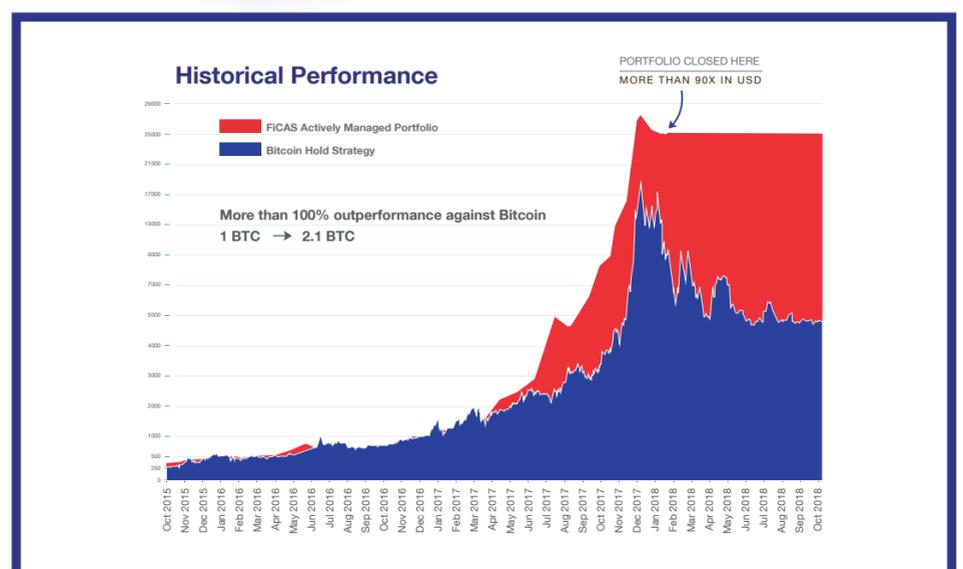
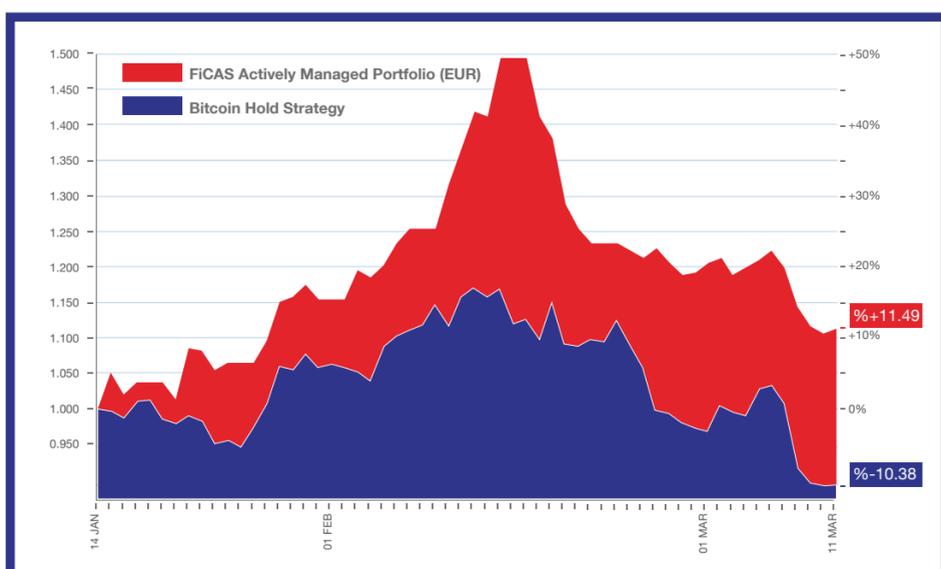
Über die FiCAS AG

FiCAS ist eine spezialisierte Krypto-Asset-Investment-Firma, die es sich zum Ziel gesetzt hat, durch aktiv verwaltete Krypto-Investitionen eine bessere Leistung als der Markt zu erzielen. Die Produkte basieren dabei nicht auf einer Ansammlung indexierter Krypto-Assets, sondern werden aktiv verwaltet, wobei sowohl die aktuellen Markttendenzen, die Stimmung auf dem Krypto-Markt sowie die quantitativen Handelsmuster genau beobachtet werden.

FiCAS ist ein dynamisches Schweizer Unternehmen, das aus dem geistigen Eigentum sowie der Erfolgsbilanz seines Gründungs-CEO und Chief Investment Officer Ali Mizani Oskui hervorgegangen ist.

Die Lösungen aus dem Hause FiCAS stehen aktuell qualifizierten professionellen Marktteilnehmern über strukturierte Produkte zur Verfügung, die auf Ali Mizani Oskui Anlagephilosophie beruhen, mit welcher er den Kryptomarkt in der Vergangenheit konsequent übertraffen hat. Die Anlageprodukte von FiCAS werden in voller Übereinstimmung mit den geltenden schweizerischen Gesetzen angeboten.

Weitere Informationen unter www.ficas.com





Steuererklärung leicht gemacht

Jährlich grüsst die Steuererklärung: Auch Anfang 2020 ist sie wieder ins Haus geflattert. Ohne eine gewünschte Fristerstreckung muss die Steuererklärung bis Ende März eingereicht werden. Welche Tipps man beim Ausfüllen unbedingt beachten soll und wie man dabei Geld sparen kann.

TEXT FLAVIA ULRICH

Wenn man die Steuererklärung selbst ausfüllt, gibt es mehrere Punkte, denen man Beachtung schenken sollte. So kann man verhindern, dass schlussendlich ungewollt mehrere hunderte Franken zu viel Steuern bezahlt werden. Die wichtigsten Tipps, um eine zu hohe Steuerrechnung zu verhindern und somit Geld zu sparen, sind hier nachzulesen.

1A sparen mit der Säule 3a

Schon während des Jahres kann man sich darum kümmern, bei der kommenden Steuerrechnung weniger bezahlen zu müssen. Dies kann man auch zugunsten der eigenen Zukunft. Der Trick: Man sollte das Geld in Vorsorgeleistungen wie der Säule 3a oder der Pensionskasse einzahlen.

Laut dem Betriebsökonom und diplomierten Steuerexperten José Muro können Steuerpflichtige, die bereits der zweiten Säule angeschlossen sind, im Jahr 2020 maximal 6 826 Franken in die Säule 3a einzahlen. Selbstständige ohne Anschluss an der zweiten Säule dürfen 20 Prozent ihres erwerblichen Einkommens einzahlen. Dort liegt das Maximum jedoch bei 34 128 Franken. Diese Einzahlungen können beim steuerbaren Einkommen in Abzug gebracht werden. Die späteren Auszahlungen unterliegen dann einer privilegierten separaten Jahressteuer.

Individuelle Vorsorgelösungen, die der Säule 3b zuzurechnen sind, wie beispielsweise eine Lebensversicherung, haben jedoch oft gar keine Steuerwirkung. Bei der Säule 3a empfiehlt es sich bei Kantonen mit einem progressiven Vorsorgetarif mehrere Konten anzulegen und

diese gestaffelt über mehrere Jahre zu beziehen. Bereits bei kleineren Beträgen kann sich eine solche Staffelung auszahlen, denn die Kapitalauszahlungssteuer wird somit gesenkt.

Lücken in der Pensionskasse füllen

Auch einen freiwilligen Einkauf in die Pensionskasse kann man von den Steuern abziehen. Dafür braucht es jedoch eine Beitragslücke, die durch unterschiedliche Gründe entstehen kann. Die Auslöser dafür können Lohnerhöhungen, längere Ausbildungen oder Auslandsaufenthalte, eine Scheidung, Kinderpausen oder ein Stellenwechsel sein. Mit dem Einkauf kann man zwei Fliegen mit einer Klappe schlagen: den Steuerbetrag zu senken und im Rentenalter über eine vollständig einbezahlte zweite Säule zu verfügen. Der Betrag eines möglichen Einkaufs ist vorgegeben. Wie gross eine solche Maximaleinlage sein darf, steht meist im Pensionskassenausweis.

Vor allem wenn man sich kurz vor dem Rentenalter befindet, sollte man prüfen, ob sich in der Pensionskasse noch allfällige Beitragslücken befinden. Je länger das Geld jedoch auf dem Konto der zweiten Säule verzinst werden kann, desto mehr lohnt es sich. Die Devise lautet: So früh wie möglich einzahlen und möglichst viel davon profitieren. Zu beachten ist aber die steuerlich relevante Bezugsfrist von drei Jahren. Nach den Einzahlungen dürfen Vorsorgegelder frühestens nach drei Jahren als Kapital bezogen werden.

Tue Gutes und schreib es auf

Wenn man Geld an gemeinnützige Zwecke spendet hat, kann man diese vom steuerbaren Einkommen abziehen. Es gelten jedoch je nach Kanton unterschiedliche

Bestimmungen beispielsweise zu Mindestbeträgen. Die Spenden muss der Steuerzahler durch einen Beleg ausweisen. Normalerweise versenden die Organisationen nach eingegangener Spende ein Bestätigungs- oder Dankeschreiben, welches man als Nachweis der Steuererklärung beilegen kann. Solche Spenden müssen aber nicht zwingend Geldbeträge sein. Auch andere Werte wie Liegenschaften oder Wertschriften können als solche geltend gemacht werden. Wichtig ist zudem, dass die Institutionen, denen gespendet wurde, vom Wohnkanton anerkannt sind. Solche Listen mit zugelassenen Organisationen lassen sich zumeist auf der Webseite des Steueramtes des zuständigen Kantons finden.

Berufliche Auslagen nicht vergessen

Auch die beruflichen Auslagen, deren Kosten man in der Steuererklärung abziehen kann, machen einen spürbaren Teil aus. Obwohl diverse Pauschalabzüge vorgesehen sind, besteht auch die Möglichkeit der Geltendmachung von effektiven Berufskosten. Gemäss José Muro gehören die effektiven Berufskosten - neben den Vermögensverwaltungskosten und den Spenden - zu den am häufigsten vergessenen Abzügen.

Aufgrund des anwachsenden Netzes beziehen sich die abziehbaren Fahrkosten vom Wohn- zum Arbeitsort und zurück grundsätzlich auf den öffentlichen Verkehr. Fahrten mit dem Auto können Arbeitnehmer nur unter der berufsmässigen Begründung geltend machen. Die Kosten für das Velo kann man pauschal mit 700 Franken abziehen. Nicht nur die Weg-, auch die Verpflegungskosten kann man bis 3'200 Franken abziehen. Wenn das Unternehmen interne Lösungen wie eine Kantine oder Essensverbilligungen anbietet, gilt die

Halbte des maximalen Pauschalabzugs von 15 Franken pro Tag respektive 1'600 Franken pro Jahr. Solche Abzüge genehmigt die Steuerbehörde jedoch nur, wenn der Arbeitnehmer das Mittagessen nicht zuhause einnehmen kann, da sich der Wohnort zu weit weg befindet. Allgemein gilt eine Mittagszeit von rund 90 Minuten oder bei einem Arbeitsort in der Wohnsitzgemeinde als zumutbar, um das Essen zuhause geniessen zu können.

Die wichtigsten Tipps in Kürze:

Das Internet nutzen

Laut dem Steuerexperten José Muro ist heutzutage viel Steuerwissen im Internet publiziert. Dies sollte man sich zunutze machen und sich regelmässig über Änderungen im Steuerrecht informieren und die Publikationen von Bund und Kantonen durchlesen.

Ordnung ist die halbe Miete

Der Steuerexperte rät ausserdem zu Ordnung. Die benötigten Dokumente sollte man im Verlauf des Steuerjahres möglichst separat sammeln und aufbewahren. So behält man die Übersicht über allfällige Spenden-, Krankheits- und Liegenschaftskostenbelege.

Wegleitung lesen

Nebst den Formularen liegt der Steuererklärung auch eine Wegleitung bei, welche man beim Ausfüllen konsultieren sollte. Bei Spezialfällen, auf die darin keine Antwort zu finden ist, sollte man sich die Praxismitteilungen des Wohnsitzkantons anschauen oder sich an einen Experten wenden.

BRANDREPORT STAATSSSEKRETARIAT FÜR WIRTSCHAFT (SECO)

E-Government nach den Bedürfnissen der Unternehmen

«**D**er Online-Schalter EasyGov.swiss bringt den KMU administrative Entlastung», so kündigte vor zwei Jahren der damalige Wirtschaftsminister Johann Schneider-Ammann die neue Onlineplattform der Behörden an. Anfang Dezember 2019 erfolgte nun bereits die dritte grosse Erweiterung von EasyGov mit neuen Behördenleistungen. Das Staatssekretariat für Wirtschaft SECO zeigt damit, dass E-Government in einem föderalen Staat auf hohem Niveau möglich ist.

Die gesteckten Ziele sind hoch: Auf EasyGov sollen Behördenleistungen so bereitgestellt werden, dass sie ohne besondere Kenntnisse über behördliche Zuständigkeiten aus einer Hand und ohne technisches Spezialwissen nutzbar sind. «Die Geschäftsprozesse der Verwaltung werden konsequent auf die Nutzerbedürfnisse ausgerichtet, vereinfacht, standardisiert und in ihrer Effizienz optimiert», heisst es in der Strategie «Digitale Schweiz» des Bundes. «Der wichtigste Grundsatz von EasyGov ist die Kundenzentrierung», sagt Martin Godel, Leiter KMU-Politik beim Staatssekretariat für Wirtschaft SECO, gegenüber governmenttobusiness.com.

Um die Bedürfnisse der Unternehmen im Bereich E-Government zu kennen, wurden diese Anfang 2019 in der zweiten Nationalen E-Government-Studie in

Zusammenarbeit mit E-Government Schweiz abgefragt. So sind beispielsweise 60 Prozent der Unternehmen der Meinung, dass das Auffinden der behördlichen Angebote deren Nutzung am meisten erschwert. Genau deshalb ist ein gebündeltes Angebot der Behördengeschäfte auf einer Plattform das zentrale Ziel von EasyGov. Es soll schrittweise ein One-Stop-Shop aufgebaut werden, auf welchem Unternehmen alle angebotenen Behördenleistungen über einen einzigen Account mit einheitlicher Benutzerführung abwickeln können. So müssen

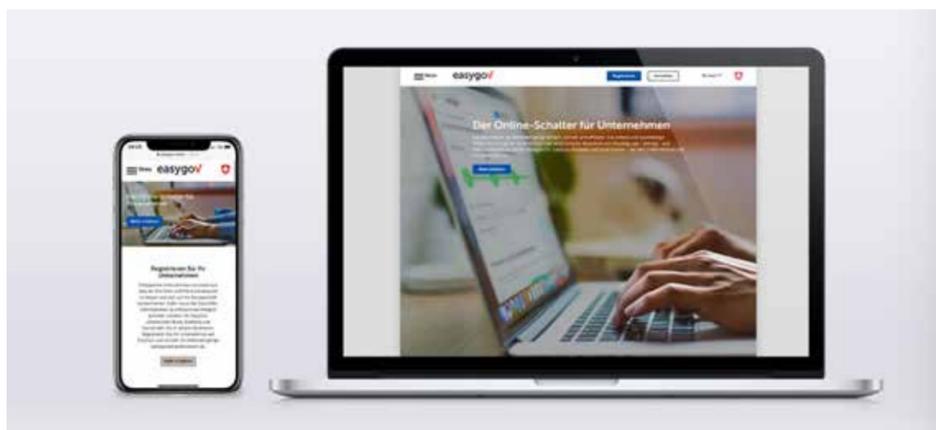
regelmässig benötigte Firmendaten wie zum Beispiel die Adressdaten oder die Handelsregisternummer nur einmal erfasst werden. EasyGov erfüllt damit bereits heute das Once-Only-Prinzip, welches die EU als Massstab für gute E-Government-Lösungen definiert hat.

Drei grosse Updates in zwei Jahren

Auch in der Reihenfolge, in welcher neue Behördengänge aufgeschaltet werden, berücksichtigt das SECO nach Möglichkeit die Wünsche der Unternehmen. So wurden

vor einem Jahr die zehn gängigsten Handelsregistermutationen integriert und im letzten Sommer sämtliche Betriebsämter angeschlossen. Mit dem aktuellen Update von Anfang Dezember 2019 können neu auch Lohndeklarationen an die SUVA übermittelt werden. All diese Behördengänge standen bei den Unternehmen oben auf der Prioritätenliste.

Seit der Lancierung im November 2017 hat EasyGov bereits drei grosse Updates erfahren. Zu Beginn wurde die Plattform insbesondere von Gründerinnen und Gründern genutzt, welche von der Anmeldung beim Handelsregister bis zur Mehrwertsteuer, den Sozial- und Unfallversicherungen sämtliche nötigen Behördengänge für die Firmengründung online erledigen können. Mit den letzten Updates ist EasyGov nun auch für bestehende Unternehmen attraktiver geworden.



easygov

Der Online-Schalter für Unternehmen
www.easygov.swiss

TEXT STAATSSSEKRETARIAT FÜR WIRTSCHAFT SECO

«Wir wollen den Steuermarkt revolutionieren»

Jedes Jahr schieben Millionen Schweizerinnen und Schweizer das Erledigen ihrer Steuererklärung vor sich her. Kein Wunder, denn der Prozess ist kompliziert und vor allem zeitraubend. Dieses Problem soll dank Taxly der Vergangenheit angehören. Wie das funktioniert und welche Rolle die künstliche Intelligenz dabei spielt, erklärt Daniel Kershaw, CEO der Taxly AG, im Interview.



Daniel Kershaw
CEO der Taxly AG

Daniel Kershaw, dank Ihres Onlineservices Taxly soll es möglich sein, die Steuererklärung in nur zehn Minuten zu erledigen und einzureichen. Das klingt fast zu schön, um wahr zu sein.

Aber genau das ermöglichen wir! Indem wir den gesamten Ablauf der Steuererklärung aus Kundensicht von Grund auf neu überdacht haben. Mit diesen Erkenntnissen haben wir die Erfassung der Steuerdaten revolutioniert. Das Ergebnis ist ein optimierter Prozess, der rund zehnmal schneller vonstatten geht als jede traditionelle Steuerklärungsvariante. Und gerade heute ist Zeit ein zentrales und rares Gut.

Wie rege wird Taxly bereits genutzt?

Jede Woche sendet Taxly schon Tausende von Steuererklärungen an Finanzämter in der ganzen Schweiz – wobei viele dieser Benutzer ihre Dokumente zum ersten Mal digital einreichen. Der Grund, weshalb unser Service bei den Leuten so gut ankommt, liegt darin, dass Taxly intuitiv, schnell, sicher und überall digital verfügbar ist. Wir arbeiten mit einfachen und verständlichen Fragen in Kombination mit einer kundenfreundlichen

Benutzeroberfläche und Technologie. Dadurch macht das Ausfüllen der Steuererklärung mit Taxly sogar Spass und fühlt sich ganz anders an als eine typische Schweizer Steuererklärung, die rund 350 Eingabefelder umfasst – und für die man durchschnittlich sechs Stunden benötigt. Wir erhalten darum auch sehr viele positive Bewertungen und tägliche Dankes-E-Mails von Benutzern, die die Zeitersparnis sowie den niedrigen Preis von 25 Franken schätzen. Das zeigt uns, dass wir mit unserer Vision richtig liegen.

Wie funktioniert die Nutzung von Taxly konkret?

Wir haben eine intuitive webbasierte Anwendung für das Ausfüllen der Steuererklärung entwickelt, durch welche Sie sich einfach navigieren können: Anstatt Steuerjargons durchzugehen, werden Sie einfach nach Ihrer Situation während des Steuerjahres gefragt. Unsere künstliche Intelligenz (KI) führt Sie dann durch die für Sie relevanten Fragen – und macht dabei selber automatisch alle Abzüge.

Wie kam es zur Idee von Taxly?

Als Expat, der in Zürich lebt, habe ich immer wieder beobachtet, dass meine Schweizer Freunde und Kollegen das Ausfüllen ihrer Steuererklärung hinauszögerten. Und während sie die Angelegenheit vor sich herschoben, bereitete ihnen die Frage Sorgen, wie viel Geld sie für die Steuern beiseitelegen sollten. Aus meiner Sicht bestand das grösste Verbesserungspotenzial im Bereich der Zeitersparnis. Leider waren und sind die gängigen Programme auf dem Schweizer Markt nicht benutzerfreundlich oder intuitiv – und überhaupt nicht intelligent. Falls Sie Vorkenntnisse über Steuern haben, können Sie die Programme vielleicht bequem

nutzen, aber für die meisten Durchschnittsbürger sind sie ungeeignet. Ich selber habe in den letzten sechs Jahren einen Buchhalter engagiert. Doch auch das war keine ideale Lösung. Was mich am meisten störte, war die regelmässige Aufforderung, persönliche Daten per E-Mail zu verschicken. Ich fühlte mich stets unwohl dabei. Und ich wusste, dass die heutige Technologie meine Unsicherheiten in Bezug auf den Datenschutz lösen konnte. Das war der Startschuss für Taxly.

Welche Schwierigkeiten mussten Sie bei der praktischen Umsetzung lösen?

Die Steuern in der Schweiz werden auf 26 verschiedene Arten geregelt. Jeder Kanton stellt unterschiedliche Anforderungen an die Übermittlung sowie die Art der gesammelten Informationen. Die zentrale Herausforderung bestand also darin, mit Technologie einen Weg zu finden, um diese verschiedenen Arten zu konsolidieren. Nur so konnte eine einfache und flüssige Benutzererfahrung unabhängig vom Kanton ermöglicht werden. Jedes Jahr werden weltweit mehr als 700 Millionen Steuererklärungen eingereicht. Doch die Art und Weise, wie das geschieht, ist veraltet. Es ist also an der Zeit, die vorhandene Technologie zu nutzen und – wo notwendig – weiterzuentwickeln. Mit Taxly verfolgen wir diese Ambition, und zwar auf globaler Ebene: Wir wollen den Steuermarkt revolutionieren, indem wir sämtliche Prozesse erheblich vereinfachen.

Sie haben bereits die Datensicherheit sowie die künstliche Intelligenz angesprochen. Welche Rolle spielen diese Themen für Taxly?

Beide Aspekte sind elementar. Wir nehmen insbesondere das Thema «Kundendaten» sehr ernst. Es war sogar

das erste Thema, welches wir diskutierten, nachdem der Entscheid zur Gründung von Taxly gefallen war. Datensicherheit ist der grösste Teil unserer Produkt-DNA. Das bedeutet, dass alle Kundendaten mit den sichersten Verschlüsselungsmethoden, die es auf dem Markt gibt, übertragen werden. Taxly benutzt darum auch dieselben Verschlüsselungstechnologien wie Banken für ihre Online-Dienste. Zudem werden die Kundendaten nur dann an das Finanzamt weitergeleitet, wenn die Kunden uns dies ausdrücklich gestatten. Die KI wiederum hilft den Usern beim Navigieren durch den Fragenkatalog. Sie erfasst die individuelle Situation der jeweiligen Person und passt die Fragen der Situation dieser Person an. Dabei werden automatisch auch die neuesten Steuerpraxen angewendet, damit sämtliche Abzüge berücksichtigt werden.

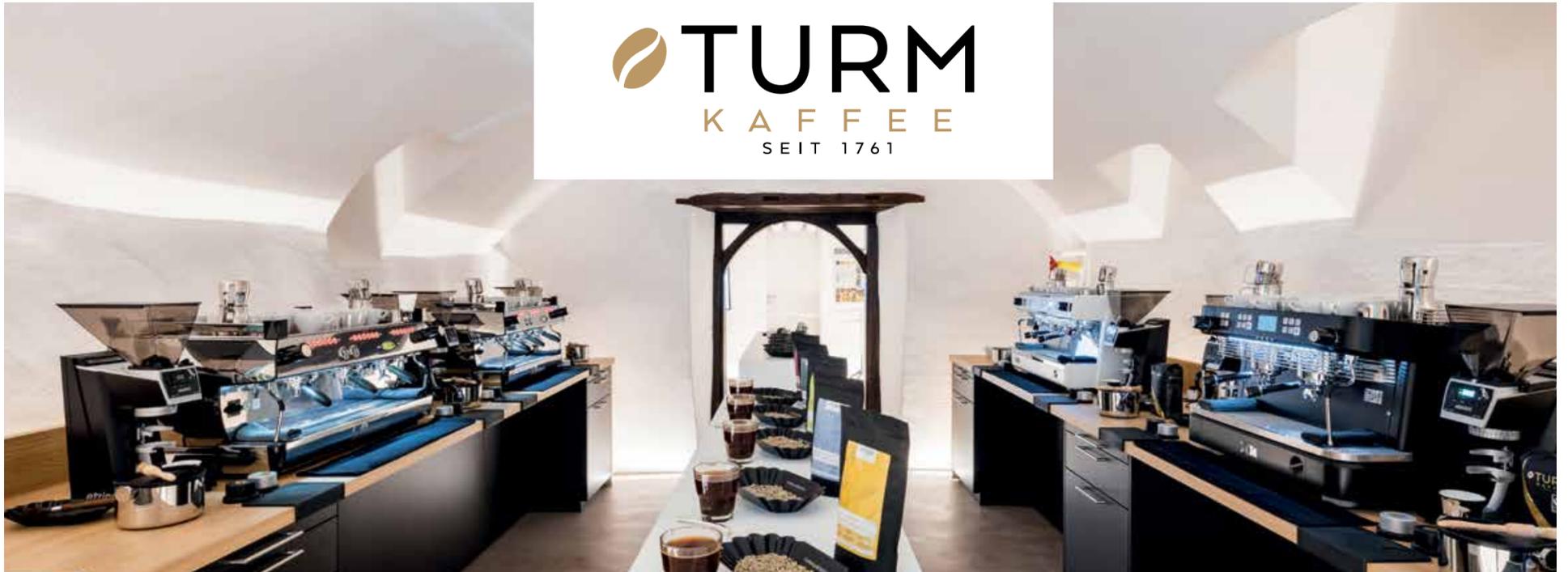
Taxly wird bald um eine neue Funktion erweitert. Worum geht es dabei?

Die Funktion vereinfacht die Fristverlängerung für die Eingabe der Steuererklärung. Diese zu machen, kann kompliziert sein. In einigen Kantonen müssen Sie zuerst herausfinden, welches Büro für Ihre Frist verantwortlich ist. Dann müssen Sie teilweise Websites aus dem Jahr 1995 besuchen, um dort das entsprechende Formular zu finden. Dieses Formular kann dann bis zu zwei Seiten lang sein und enthält etwa 20 Felder zum Ausfüllen. Anschliessend melden Sie sich an, geben weitere Informationen ein und erhalten Ihre Fristverlängerung. Mit Taxly reichen Sie Ihre Fristverlängerung in weniger als drei Minuten ein.

Weitere Informationen unter www.taxly.ch

taxly

ANZEIGE



TURM
K A F F E E
SEIT 1761

70% eines perfekten Kaffees machen allein die Handhabung und Zubereitung an der Kaffeemaschine aus

Also Grund genug, sich in unserer Barista Academy begeistern und darin ausbilden zu lassen, wie man richtig guten Kaffee zubereitet. Im Herzen der Stadt St. Gallen, unmittelbar am Ursprungsort der ältesten Kaffeerösterei der Schweiz, befindet sich die betriebseigene Turm Barista Academy.



BARISTA KURSE

Angefangen beim zweistündigen Schnupper Barista, in welchem Sie die ersten Einblicke in die Welt des Kaffees erhalten. Über den Home Barista, worin Sie die Parameter für den perfekten Espresso erlernen bis hin zum Zertifizierungskurs Barista Intermediate. In diesem zweitägigen Kurs vertiefen Sie Ihr Wissen über Herkunft, Verarbeitung, Veredelung und Zubereitung der Kaffeebohnen.



KAFFEE SPEZIALKURSE

Wir bieten zahlreiche saisonale Spezialkurse an. Auf eine experimentierfreudige Art und Weise wird die vielseitige Welt des Kaffees erkundet und neu entdeckt. Dabei steht sowohl das Handwerk als auch das Genusserlebnis im Fokus. Ausgebildete Baristas geben ihr Fachwissen und ihre technischen Fähigkeiten weiter. Ergänzend werden Fachexperten eingeladen, die es verstehen, Kaffee gekonnt mit diversen Variationen zu kombinieren.



EVENT-ANGEBOTE

Kommen Sie mit Ihrem Betrieb oder Ihren Kunden in unsere Barista Academy und werfen Sie einen Blick hinter die Kulissen. Entdecken Sie auf eine abenteuerliche Art und Weise die Welt des Kaffees. Wir begleiten Sie auch bei Ihrem wichtigen Event mit Herz und Hingabe, sorgen für spannende Unterhaltung und ein einmaliges Erlebnis, das Ihnen in köstlicher Erinnerung bleiben wird.



KONTAKTIEREN SIE UNS...

Haben Sie Interesse an unseren Kursen oder planen Sie ein Event?

Dann kontaktieren Sie uns für eine individuelle und persönliche Beratung:

Telefon +41 71 288 17 35
E-Mail info@turmkaffee.ch
Webseite www.turmkaffee.ch

Gestalten wir zusammen die Zukunft des Geldes

Heute stehen wir an der Schwelle zu einer neuen Ära. Erkenntnisse aus der Komplexitätsforschung deuten auf einen gravierenden Systemfehler im globalen Finanzsystem. Eine neue, sich abzeichnende Entwicklung bietet aber mögliche Abhilfe. Ein digitaler und dezentraler Bauplan steht bereit, mit dem kollektiv intelligente Systeme gebaut werden können. Dies erlaubt uns einer fairen Zukunft entgegenzublicken. Ein Stolperstein muss aber zuerst überwunden werden: fehlende Liquidität.

TEXT JAMES B. GLATTFELDER, PH.D, HEAD RESEARCH, FLOVTEC

Im Jahr 1776 erschien das Werk «Der Wohlstand der Nationen» des Schotten Adam Smith. Er begründete damit die moderne Wirtschaftswissenschaft. In den Seiten seines Buches findet man auch eine Metapher, die heute noch unser Denken prägt. In einer modernen, neoliberalen Interpretation wird die «unsichtbare Hand» als eine ordnende Kraft verstanden, welche entsteht, wenn Menschen ihrem eigenen Interesse nachgehen. Oder als Mantra: Gestärktes Eigeninteresse führt zu erhöhtem Gemeinwohl.

Angesichts der heutigen globalen ökonomischen und ökologischen Herausforderungen sind jedoch Zweifel an dieser Sichtweise angebracht. Vielleicht hatte Smith aber trotzdem recht mit der Intuition, dass eine selbstorganisierende Kraft existiert, welche hinter den Kulissen für Ordnung sorgt. Nur stammt sie vielleicht aus einer ganz anderen Quelle.

Ein Paradigmenwechsel ist im Gange

Unbeachtet von Vielen, gewann man vor ca. 40 Jahren eine grundlegende Erkenntnis. Es wurde entdeckt, dass im Herzen von komplexem Verhalten einfache Regeln am Werk sind. Mit anderen Worten: Was aus der Ferne nach einem kollektiv komplexen Verhalten aussieht, wird durch einfaches individuelles Verhalten im Kleinen hervorgerufen. Dies gilt für Neuronen im Gehirn, Vögel in Schwärmen, sowie Akteure in einem Finanzsystem.

Die Natur hat einen Weg gefunden, komplexe Systeme aus dem Sumpf zu ziehen – wie Baron Münchhausen sich selber am eigenen Schopf. Der Begriff der Emergenz beschreibt, wie in einem System neue Eigenschaften entstehen, die nicht aus den Eigenschaften der einzelnen Bestandteile herzuleiten sind. Das Ganze ist wortwörtlich mehr als die Summe seiner Teile. Zudem sind die komplexen Systeme, welche in der Natur angeordnet werden, anpassungsfähig, robust und nachhaltig. Anders gesagt, sie sind kollektiv intelligent.

Um die Jahrtausendwende wurde diese Einsicht formalisiert und in der mathematischen Sprache von Netzwerken ausgedrückt. Es entstand die Komplexitätsforschung. Überall konnte plötzlich bis anhin kompliziertes Verhalten entschlüsselt werden. Das Hauptmerkmal kollektiver Intelligenz scheint ein Einfaches zu sein: dezentrale Organisationsstrukturen. So wie es im Gehirn keine zentrale Rechenstelle gibt, oder im Vogelschwarm keinen Anführer, werden in dezentralen Organisationsstrukturen die Entscheidungen im System verteilt. Dies steht im starken Kontrast zu den von Menschenhand entwickelten Systemen. Dort wird eine ganz andere Blaupause implementiert, nämlich Pyramiden der zentral organisierten Kontrolle, welche archaische Stammeshierarchien widerspiegeln.

Wenn aber tatsächlich eine unsichtbare, ordnende Kraft in der Natur existiert, können wir diese nicht auch bei

“ Wir würden die selbstregulierenden Effekte einer wahren «unsichtbaren Hand» erfahren, die aus der kreativen Quelle des Universums schöpft.

“ Es wurde entdeckt, dass im Herzen von komplexem Verhalten einfache Regeln am Werk sind.

der Gestaltung unserer menschlichen Systeme nutzen? Denn bei der Anwendung des richtigen Gestaltungsprinzips sorgen die Naturkräfte im Universum für kollektive Intelligenz.

Der Beginn einer neuen Ära

In den letzten Jahrzehnten hat die Welt eine beispiellose digitale Transformation erfahren. Fast jeder Lebensbereich wurde davon betroffen, mit einer sonderbaren Ausnahme: die Banken- und Finanzwelt. Wir sind uns heute immer noch gewohnt, zwei Tage zu warten, bis eine internationale Transaktion ihr Ziel erreicht. Wir stehen geduldig in Warteschlangen in den Bankfilialen und verlassen uns auf Briefe, um informiert zu sein. Wir nehmen Gebühren in Kauf für Prozesse, welche in einer digitalen Welt kostenlos sein sollten.

Doch seit 2009 werden diese antiquierten Strukturen von einem revolutionären neuen System herausgefordert. Die Blockchain hat das Potenzial, die gesamte Architektur der Banken- und Finanzwelt neu zu gestalten. Mit einem dezentralen Bauplan wurde ein transparentes, öffentliches und sicheres Netzwerk erschaffen, welches sich selber verwaltet. Heute existieren viele Blockchains, die kollektiv unter dem Oberbegriff «Distributed Ledger Technology» (DLT) zusammengefasst werden. Im Grunde geht es dabei um den nächsten Evolutionsschritt des Internets. Man kann diese grob wie folgt zusammenfassen:

- 1985–2000: Das Internet der Information
- 2000–2015: Das Internet der Dienstleistungen
- Ab 2015: Das Internet der Werte

Im Kern ist eine Blockchain eine dezentrale, fälschungssichere Datenbank, welche vom Netzwerk selber betrieben wird, ohne hierarchische Kontrolle. Alle existierenden Blockchain-Protokolle lösen ein grundlegendes Problem: Wie kann ich in einem Netzwerk, in dem ich keinem Knotenpunkt trauen kann, sichergehen, dass nicht betrogen wird? Somit wird das urmenschliche Problem der Vertrauensfrage mathematisch und digital gelöst. Dies ist die revolutionäre Innovation, welches die Blockchain-Protokolle mit sich bringen.

Wenn man Transaktionen in einer Blockchain festhält, dann entsteht eine digitale Währung wie Bitcoin. Bitcoin hat die digitale Revolution zur Dekadenwende losgetreten. Eines Tages im Oktober 2008 wurde unter einem Pseudonym eine Abhandlung im Internet publiziert, welche das erste Blockchain-Protokoll beschrieb. Seither sind viele alternative Blockchains entstanden. Unter anderem solche mit neuartigen Protokollen, welche nicht ressourcenintensiv wie die Bitcoin Blockchain sind. Doch Transaktionen in eine Blockchain zu speichern, ist erst der Anfang.

Das fehlende Stück im digitalen Ökosystem

Die «Tokenization» erschafft digitale Anlagen, welche auf eine Blockchain übertragen werden. Die Möglichkeiten sind unvorstellbar, wenn alles, was einen Wert darstellt, ein digitales Abbild bekommt und somit für alle Menschen zugänglich wird. Mit anderen Worten steht uns eine Demokratisierung der Finanzsysteme bevor. Es existiert aber eine entscheidende Hürde, welche dieser Zukunft den Weg versperrt.

Liquidität bezeichnet den Grad an Einfachheit, mit der Anlagen gehandelt werden können. In einem liquiden Markt ist das Kaufen/Verkaufen von Werten zu tiefen Gebühren jederzeit möglich. Der entscheidende Erfolgsfaktor der DLT wird Liquidität sein. Zurzeit sehen wir, dass ein Grossteil der Tokens mangels Liquidität nicht handelbar ist. Somit droht das enorme Potenzial von dezentralen Finanzsystemen im Keim zu ersticken. Ohne Liquidität könnte sich das ganze Ökosystem in eine Wüste zu verwandeln.

Die Blockchain erlaubt es uns, eine faire Welt zu erschaffen, in der alle Teilnehmer die gleichen Chancen haben. Heute geniessen die grossen Akteure im Markt eine systematische Bevorzugung. Im Gegenzug werden den kleinen Marktteilnehmern Hürden in den Weg gestellt und wichtige Zugänge versperrt. Eine radikal neue Zukunft eröffnet sich uns nun, in welcher alle Vermögenswerte als Tokens jederzeit zu einem fairen Preis handelbar sind – für alle Teilnehmer im Netzwerk. Um diese Chancengleichheit zu erschaffen, ist

Liquidität aber das fehlende Stück im digitalen Ökosystem. flovttec hat sich dieser Herausforderung gestellt. Die Zukunft wird digital, dezentral und liquide.

Am Scheideweg

Wir stehen an einer entscheidenden Schwelle in der Evolution des Geldes und unserer Welt. Unsere Finanzsysteme scheinen an die Grenzen ihrer Komplexität zu gelangen. Es droht der Verlust der Kontrolle über unsere eigene Kreation. Ökonomische Ungleichheit und ökologische Ausbeutung nehmen immer dramatischere Züge an. Es gibt aber einen Silberstreifen am Horizont. Wenn wir es schaffen, dem Bauplan der Natur zu folgen, dann können kollektiv intelligente Systeme entstehen, welche anpassungsfähig, robust und nachhaltig sind. Wir würden die selbstregulierenden Effekte einer wahren «unsichtbaren Hand» erfahren, die aus der kreativen Quelle des Universums schöpft.

Um eine faire und nachhaltige Zukunft zu verwirklichen, sind wir alle gefragt. Das Netzwerk besteht aus uns. Wir sind die Knotenpunkte und unsere Interaktionen definieren das System. Es liegt in unserer Hand, welchen Weg wir gehen wollen. Wir können weiterhin an zentralisierte Kontrolle glauben und unseren gewohnten Gang gehen. Oder wir wählen eine neue Art der Organisation, welche im Herzen digital und dezentral ist. So wie die Natur intelligente Systeme kriecht, haben wir die Möglichkeit unsere Welt neu zu gestalten. Dies ist der Samen, aus dem eine strahlende Zukunft keimen kann.

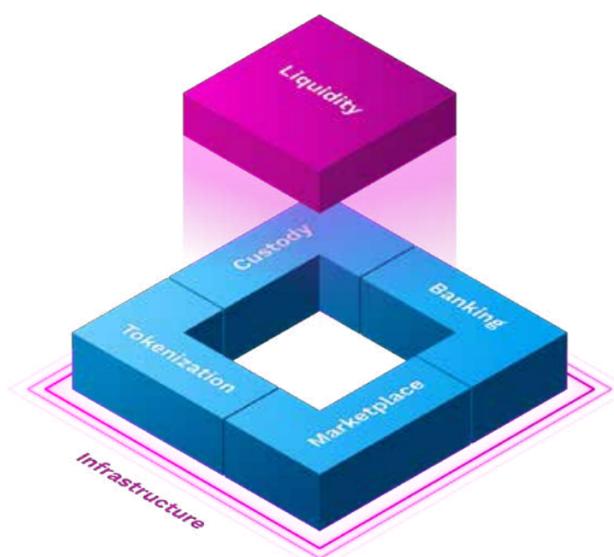
“ Ohne Liquidität droht das ganze Ökosystem sich in eine Wüste zu verwandeln.



Über flovttec

flov technologies AG (flovttec) wurde gegründet, um eine faire Zukunft mitzugestalten. Dies in dem sie zum Wachstum des aufkommenden Ökosystems beiträgt, welches sich um die Blockchain-Technologien entwickelt. Als Vermögensverwalter in digitalen Märkten stellt flovttec Liquidität bereit. Basierend auf Algorithmen, welche neben der Erkennung von statistischen Eigenschaften in Märkten auch von der Komplexitätsforschung inspiriert sind, werden automatisiert Preise angeboten, zu denen Tokens jederzeit gekauft oder verkauft werden können. Mit einem visionären Team und modernster Softwaretechnologie ist flovttec daran, unsere digitale Zukunft mitzugestalten. Dabei wird das Wissen von Blockchain-Pionieren, erfahrenen Vermögensverwaltern und quantitativen Analysten zu einem einzigartigen Mosaik zusammengeführt. Die Forschungsaktivitäten von flovttec helfen diesen Paradigmenwechsel in der Finanzwelt rasch und nachhaltig herbeizuführen.

www.flovttec.com



Banking und Finance im Spannungsfeld von Digitalisierung und Verantwortung

Seit Jahren verändert die Digitalisierung die Arbeitswelt und damit auch den Banking- und Finance-Bereich auf eine tiefgreifende und nicht selten disruptive Art und Weise. End-to-End-Digitalisierung, Open Banking, Plattformen und Multichannel-Ansätze treffen im Alltag von Kundenberatenden, Geschäftsleitungsmitgliedern und Strategiemitarbeitenden von Banken und Versicherungen auf Fragen der sozialen und ökologischen Verantwortung.



Prof. Dr. Bernhard Koye

Leiter des Schweizerischen Instituts für Finanzausbildung SIF an der Kalaidos Fachhochschule

Nicht erst seit der Greta-Bewegung sind nachhaltige Anlageinstrumente ein Thema – aber die Möglichkeit, Nachhaltigkeit als Businessmodell oder zumindest im bestehenden Kerngeschäft zu etablieren, ist im Bankensektor plötzlich nicht mehr undenkbar. Oder: Was bedeutet es, dass der Bundesrat aufgrund der Corona-Pandemie die «ausserordentliche Lage» ausgerufen hat und Frau Sommaruga sagt, der Bundesrat erwartet von den Banken, dass sie einen Beitrag leisten, damit die Liquidität von KMUs und der Wirtschaft in dieser ausserordentlichen Zeit erhalten bleibt? Wie könnte, müsste, dürfte ein solcher Beitrag im Rahmen der bestehenden Regulationen überhaupt aussehen?

Im Spannungsfeld von Regulation und Verantwortung ist die fachliche und strategische Kompetenz der Entscheidungsträger und Kadermitarbeitenden so entscheidend wie ihr Wissen über die Praxis, darüber

«wie es wirklich läuft». Es ist die Mischung aus Praxis und Forschung, die nachhaltig erfolgreiche Entscheidungen ausmacht. Wir vom Schweizerischen Institut für Finanzausbildung (SIF) an der Kalaidos Fachhochschule fokussieren uns als moderne Hochschule darauf, direkt auf die Berufstätigkeit zugeschnittene Qualifikationen zu vermitteln. Dabei liegt unsere Stärke einerseits darin, wissenschaftliches Denken und Arbeiten zu schulen, grundlegendes und spezialisiertes Fachwissen zu vermitteln und andererseits die Studierenden dabei zu konstruktiv-kritischen, gesellschaftlich engagierten Persönlichkeiten zu entwickeln.

Das Stichwort ist Problemlösekompetenz: Das SIF hat es sich auf die Fahne geschrieben, den Studierenden die für ihre Funktion relevante Problemlösekompetenz zu vermitteln, damit sie in einer dynamischen, komplexen und vielfach uneindeutigen Welt die richtigen Entscheidungen treffen können. Von Fragestellungen im Beratungsalltag (z.B. MBA FH in Privatkunden- oder Firmenkundenberatung) über strategische Problemstellungen (z.B. EMBA FH in Bankensteuerung und -führung) bis zur Digitalisierung (z.B. CAS FH in Digital Banking oder Digital Finance) bietet die Kalaidos Fachhochschule in ihren modular aufgebauten Studiengängen den Teilnehmenden die Möglichkeit, sich zu kompetenten Problemlöser/innen zu entwickeln.

Das Anforderungsniveau steigt

Kundenzentrierte Dienstleistungserbringung ist das A und O eines erfolgreichen Geschäftsmodells. Dabei

fokussiert es sich intensiv auf die Sammlung, Analyse, Aufbereitung und die automatische Verknüpfung und Bereitstellung von Daten. Dies resultiert direkt darin, dass sich viele Tätigkeiten hin zu Konzeption, Kontrolle und Bewertung von automatisierten Analysen verlagern. Für Arbeitnehmende werden somit Fähigkeiten wie Selbstorganisation, kreatives Denken und Arbeiten, komplexe Problemlösung und das kritische Hinterfragen und Bewerten von Informationen wichtiger. Der Umgang mit der Analyse grosser Datenmengen sowie die kritische Beurteilung entsprechender Ergebnisse werden über sämtliche Berufsgruppen hinweg neue Querschnittskompetenzen in der Arbeitswelt von heute und morgen. Zudem werden durch den Wegfall von Routinetätigkeiten und die zunehmende Digitalisierung der gesamten Arbeitswelt die Tätigkeiten komplexer und das Anforderungsniveau steigt. Forschungsbasierte Tätigkeiten durchdringen die Arbeitswelt und akademische Qualifikationen werden immer häufiger benötigt, was neue, auf die Digitalisierung orientierte Berufsbilder erfordert.

Digitale Kompetenzen sind zudem disziplin- und querschnittübergreifend und fordern spezifische Ausprägungen ihrer Fachbereiche ein. Entsprechend bettet die Kalaidos diese Kompetenzenanforderungen verknüpft in ihre Lehrgänge ein und formt so umfassende, individualisierte und praxisnahe Konzepte für integriertes Lernen. So findet beispielsweise lediglich 30 Prozent der Studienzzeit des MBA FH in Banking in Form von Präsenzunterricht statt. Die restlichen 70 Prozent bestehen

aus individuellen Praxisprojekten, Gruppenarbeiten und Selbststudium. Zusätzlich sind die Studierenden eingeladen, Vorbereitungs- und Transferaufträge zu erarbeiten. In der Summe ermöglicht dies, einen nachhaltigen Wissenstransfer zu erfahren und gleichzeitig bereits zum Studienbeginn, dass Erlernte kontinuierlich in der Praxis umzusetzen. Bei den Dozierenden handelt es sich um praxisnahe Fachleute und Experten, welche zusätzlich für eine erfolgreiche Kooperation von Wirtschaft und Wissenschaft stehen. Sie schaffen optimale Voraussetzungen, neue Erkenntnisse in Innovation zu transferieren. Die Kalaidos FH steht ebenso stellvertretend für den Ausbau der Zusammenarbeit von Wirtschaft und Wissenschaft, wie für die Verzahnung von Forschung und Innovation. Sie setzt auf ein umfassendes Partnernetzwerk, welches den Anwendungsbezug und Erkenntnistransfer nachhaltig begünstigt und zudem die Problemlösekompetenzen bei den Studierenden nachhaltig fördert.

Weitere Informationen:

www.kalaidos-fh.ch/sif



**Kalaidos
Fachhochschule
Schweiz**

Die Hochschule für Berufstätige.

TITONI BRANDREPORT

Start-up vor 101 Jahren – erfolgreiches Uhren-KMU heute

Es ist wie mit einem Klassiker in der Literatur: Man erfreut sich an seiner Lektüre und ist dankbar dafür, dass ihn jemand geschrieben hat. In der Tiefe ist der Klassiker kein Vergleich zu dem, was man in der Tagespresse an schnellleibigen Beiträgen zu lesen bekommt. Ganz ähnlich verhält es sich mit einer mechanischen Uhr im Vergleich zu den seit einigen Jahren populären Smartwatches.

Hand aufs Herz: Heutzutage braucht eigentlich niemand mehr eine Armbanduhr. Wir schauen auf die Smartwatch oder, noch öfter, aufs Handy, um uns zu vergewissern, wie viel Zeit uns noch für diese oder jene Aktivität bleibt und ob wir rechtzeitig zum nächsten Termin kommen. Schliesslich vermag keine Uhr, geschweige denn eine mechanische, es in puncto Genauigkeit mit den raffinierten Gadgets der Moderne aufzunehmen. Doch was diese technisch hochstehenden Werkzeuge dem Menschen an Mehrwert zu schenken vorgaben, nahmen sie ihm an wertvollem Bewusstsein: Nämlich, dass das Leben des Menschen in seine Endlichkeit eingebettet ist. Und genau deshalb sind das tickende Geräusch und der sich unaufhaltsam bewegende Sekundenzeiger für den Besitzer einer Uhr sowohl Privileg als auch Appell.

Lob der Zeit

Diesem Gedanken ist die Schweizer Uhrenfirma Titoni seit mehr als einem Jahrhundert verpflichtet. Seit mehr als 100 Jahren werden am Hauptsitz im

« Als Familienunternehmung ist sich Titoni insbesondere der Bedeutung von Stabilität und Solidität bewusst.

solothurnischen Grenchen qualitativ hochstehende Zeitmesser hergestellt, die der Kundschaft Werte wie Tradition, Vertrauen und Swissness vermitteln. Als Familienunternehmung ist sich Titoni insbesondere der Bedeutung von Stabilität und Solidität bewusst: Marktwirtschaftliche Turbulenzen gibt es immer (z.B. Weltwirtschaftskrise der 1930er Jahre oder Quarzkrise in den 1970/80er Jahren) und auch Monopolisierungstendenzen in der Uhrenindustrie nehmen von Jahr zu Jahr zu.

Unabhängigkeit und Qualität

Der Bedrohung durch solche Phänomene, dem «Lädelersterben» im Lebensmittel- und Fachhandel nicht unähnlich, wehrt sich Titoni mit der Einsicht, dass man sich einerseits in sonnigen Tagen für künftiges Schlechtwetter vorbereiten muss und andererseits im Bestreben, der Kundschaft mit qualitativ hochwertigen Produkten stets treu bleiben zu wollen. Die Kunden sind es letztendlich, die sich für eine Uhrenmarke entscheiden, und sie haben ein Recht auf ein einwandfreies Produkt.

« Die Kunden sind es letztendlich, die sich für eine Uhrenmarke entscheiden, und sie haben ein Recht auf ein einwandfreies Produkt.



Titoni Master Series Mondphase 94588 S-636

Für Titoni ist es deshalb klar, dass Qualität in jedem Falle vor Quantität kommen muss. Während des 100-jährigen Jubiläums im vergangenen Jahres stellte die Firma zum Beispiel ihr erstes selbst gefertigtes Uhrwerk vor, das in allen Modellen der «Line 1919» eingebaut ist. Und auch in der «Master Series», bei der alle Uhren COSC-geprüft sind, trumpfte die Grenchner Traditionsfirma im Jubiläumsjahr mit einem Mondphasenmodell auf, das zu diesem Preis-Leistungs-Verhältnis einzigartig ist.

Die Titoni ist heute eine der ganz wenigen unabhängigen Firmen in der Landschaft der schweizerischen KMU, die Uhren «Made in Switzerland» im Mittelpreissegment anbieten. Darauf ist das Unternehmen stolz, und auf diese urschweizerische Tradition legt Titoni auch in Zukunft grössten Wert.

www.titoni.ch



**10%
Rabatt**
Mit Code:
ANTI-CORONA
bis 19.04.2020

In Quarantäne?

Eine super Restaurant-Alternative:
swissfooddelivery.ch



TAKE-AWAY ZU HAUSE GENIESSEN

Suchen Sie nach Restaurants,
die zu Ihnen liefern,
indem Sie Ihre Adresse eingeben



LIVE-AUFTRAGSVERFOLGUNG

So wissen Sie, wo sich Ihre Bestellung
zu jeder Zeit befindet,
vom Restaurant bis zur Ihrer Haustür



BLITZSCHNELLE LIEFERUNG

Erleben die pünktliche Lieferung
von SwissFoods
für frisch geliefertes Essen



EAT NOW PAY LATER

Das Kreditsystem von Swiss Food Delivery
können Sie heute kaufen
und später für Ihre Einkäufe bezahlen



www.swissfooddelivery.ch
Facebook: [swissfooddelivery](https://www.facebook.com/swissfooddelivery)

VERKOSTUNG
JANUAR 2020

Robert Parker
WINE ADVOCATE

92
PUNKTE



Erhalten Sie einen Einblick in unser Wissen
badoux-vins.ch

VanEck®

Access the opportunities.



ESPORTS – INVESTIEREN IN DIE ZUKUNFT DES SPORTS

Virtuelle Wettkämpfe, reales Wachstum.

Der Esports-Markt ist seit 2015 jährlich um 40% gewachsen und zieht ein immer breiteres Publikum an: 2019 waren es nach aktuellen Schätzungen mehr als 450 Mio. Menschen weltweit, die Top-Spielern auf Live Events oder per Streaming folgten.

Die Esports- und Video-Gaming-Strategien von VanEck bieten global diversifizierte Anlagen in Unternehmen, die von diesen virtuellen Wettkämpfen, dem Interesse der Digital Natives und der Verbindung von Videospielen, Sport, Medien und Entertainment profitieren könnten.

VanEck UCITS ETFs und aktive Fonds

www.vaneck.com/ucits international@vaneck.com

Dieses Material dient nur der Information/Werbung und stellt weder eine Anlageberatung noch eine Empfehlung zum Kauf oder Verkauf von Finanzprodukten dar. Die Anlage in Finanzinstrumente geht mit Risiken einher. Weitere Informationen sind im entsprechenden Prospekt und den wesentlichen Anlegerinformationen zu finden, die in deutscher und englischer Sprache unter www.vaneck.com eingesehen werden können. Bitte kontaktieren Sie Ihre Kundenberaterin oder Ihren Kundenberater.