

SPHERE

THE SWISS FINANCIAL ARENA



INTERVIEW CHAIRMAN

STEPHAN ZWAHLEN

CEO

MAERKI BAUMANN

„Wir haben frühzeitig eine Nische aufgebaut, die Geschäftsmodelle und Ideen der Startups kennengelernt“

SPEZIAL-DOSSIER
DIGITALISIERUNG



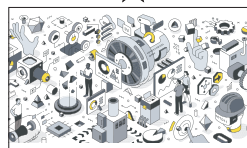
CLAUDIO SCHNEIDER
DCAP

„Der digitale Raum wird für Investoren immer wichtiger“



ALEXIS DE BERNIS
SILEX

„Das PMS muss für den Vermögensverwalter arbeiten, nicht umgekehrt“



FINTECHS

Als Katalysatoren in der Schweizer Vermögensverwaltung



PETRA KORDOSOVA
TELOMERE CAPITAL

„Wir wollten über sehr genaue Tools, Systeme und Prozesse verfügen“



MAURO MUSSO
KEYIT

Die richtige Dimensionierung einer IT-Plattform

ALLE RICHTIGEN FRAGEN, DIE MAN SICH STELLEN MUSS



Andreas Schaffner

CHEFREDAKTOR



Sie halten die Spezialausgabe von SPHERE in den Händen, die wir ganz der Digitalisierung der Industrie widmen. Doch was heisst Digitalisierung? Welche Entscheide gilt es zu fällen und was sind die Konsequenzen? Wir gehen in Gesprächen mit Experten und Marktteilnehmern diesen Fragen nach, und erklären, was die Treiber dieser Entwicklung sind. Und wir zeigen anhand von Beispielen aus der Praxis auf, wie so ein digitales Setup für einen Vermögensverwalter aussehen kann. Es ist eine geballte Ladung von Informationen, die wir für Sie zusammengestellt haben, gespickt mit Interviews, Erklärungen und Lösungsvorschlägen. Diese Informationen sollen Sie dazu animieren, mit Bedacht Ihre Entscheidungen zu treffen.

Klar wird immer wieder, dass wir es bei der Digitalisierung mit mindestens drei grundlegenden Treibern zu tun haben, welche die Entwicklung befeuern: Die Technologie, die Ansprüche einer neuen Generation und die Regulation. Alle drei Treiber sollten Sie im Auge behalten, jedoch Ihre eigenen Prioritäten setzen. Wollen Sie Legal und Compliance auslagern? Sind Ihre Kunden für eine ausgefeilte App bereit? Brauchen Sie auf der organisatorischen Ebene oder auf der Ebene des Portfoliomanagements spezialisierte Tools? Unser Magazin soll Ihnen bei der Beantwortung dieser Fragen helfen. Eine weitere Gelegenheit bieten unsere Events. Im Namen des SPHERE-Teams würden wir uns freuen, Sie an der einen oder anderen Veranstaltung anzutreffen. Schon jetzt wünschen wir Ihnen eine gesunde Portion unternehmerischen Mut, um den nächsten Schritt anzugehen.



- Chefredaktion: **Andreas Schaffner**
- Editor: **Hans Linge**
- Grafische & künstlerische Leitung: **Cyrille Morillon**
- Kaufmännische Leitung: **Souad Dous**
- Mitwirkende: **Karine Bauzin • Fabienne Bogádi • Martin Boujol**
 - **Valeriano Di Domenico • Lauren Mazza**
 - **Eugénie Rousak • Elena Vedernikova**

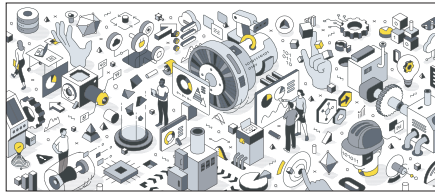
- Übersetzung: **Fastnet Translation**
- Druck: **Juillerat Chervet SA**
- Herausgeber: **SPHERE Sàrl**
Rue Barton 7, Postfach 1806,
1211 Genf 1, Schweiz

redaction@sphere.swiss



Titelbild:
Valeriano de
Domenico

INHALT



LEADERS

SEITE 8

MARKET PULSE

SEITE 16

QUIZ

SEITE 20

ALPHA

JÉRÉMY DESPLANCHES
Das Leistungsprinzip

SEITE 22

INTERVIEW CHAIRMAN

STEPHAN ZWAHLEN
CEO, Maerki Baumann

SEITE 24



FINTECHS

VON ANDREAS SCHAFFNER

KATALYSATOREN IN DER SCHWEIZER VERMÖGENS- VERWALTUNG

SEITE 30



INTERVIEW

MARC HAUSER
Tenity Group

„Neue Wege in
der Finanzwelt
beschreiten:
Die Entwicklung
von Swiss Fintech“

Die Schweiz verfügt über beste Voraussetzungen, um an der Spitze mitzumachen bei Finanzinnovationen. Sie verbindet ihre historische Stärke im Bank- und Finanzwesen mit einer fortschrittlichen Einstellung zur Technologie. Dieses Zusammenspiel macht die Schweiz zu einem fruchtbaren Boden für die Fintech-Branche, erklärt Marc Hauser im Gespräch. SEITE 34

„Wir haben frühzeitig eine Nische aufgebaut, die Geschäftsmodelle und Ideen der Startups kennengelernt“

Die in Zürich beheimatete Privatbank Maerki Baumann hat früh auf digitale Assets gesetzt und sich in der Kryptowelt etabliert. Nun wird der Bereich, der inzwischen substantielle Erträge liefert, der intern zu einem Kulturwandel und zu einer messbaren Verjüngung der Kundschaft geführt hat, mit einer eigenen Marke gestärkt. Stephan Zwahlen erklärt die Hintergründe.

INTERVIEW

PETRA KORDOSOVA
Telomere Capital

„Wir wollten über sehr
genaue Tools, Systeme und
Prozesse verfügen“

SEITE 38



MODUS OPERANDI

DIMITRI PETRUSCHENKO
EAM Technology

**DIGITALISIERUNG
UND EFFIZIENZ-
STEIGERUNG: SIEBEN
SCHLÜSSELEMPFEHLUNGEN**

SEITE 42

INTERVIEW

ALEXIS DE BERNIS
Silex

„Das PMS muss für den
Vermögensverwalter arbeiten -
nicht umgekehrt“



In der Vermögensverwaltung gehört das Portfoliomanagement vermutlich zu den Bereichen, in denen sich die Digitalisierung aufgrund der vielfachen Fortschritte, die sie verspricht, am stärksten auswirken wird. Wobei der Anwendungsbereich weit über das PMS allein hinausgeht. Alexis de Bernis stellt hier die verschiedenen Entwicklungen vor, die grösstenteils bereits im Gange sind. SEITE 44 ...





„WIR HABEN FRÜHZEITIG EINE NISCHE AUFGEBAUT, DIE GESCHÄFTS- MODELLE UND IDEEN DER STARTUPS KENNENGELERNT“

Die in Zürich beheimatete Privatbank Maerki Baumann hat früh auf digitale Assets gesetzt und sich in der Kryptowelt etabliert. Nun wird der Bereich, der inzwischen substanzielle Erträge liefert, der intern zu einem Kulturwandel und zu einer messbaren Verjüngung der Kundschaft geführt hat, mit einer eigenen Marke gestärkt. Stephan Zwahlen erklärt die Hintergründe.

STEPHAN ZWAHLEN

CEO

MAERKI BAUMANN



Stephan Zwahlen trat 2009 in die Geschäftsleitung von Maerki Baumann ein, bevor er 2011 zum stellvertretenden Vorsitzenden der Geschäftsleitung und 2016 zum CEO ernannt wurde. Nach dem Studium und der Promotion in Betriebswirtschaft mit Fokus auf Banking & Finance an der Universität St. Gallen arbeitete er 2007 erstmals bei Maerki Baumann. Danach wechselte er kurz zur UBS, wo er sich im Bereich Global Wealth Management mit dem internationalen Mandatsgeschäft befasste. Zwahlen ist heute ausserdem Lehrbeauftragter an der Universität St. Gallen und Vorstandsmitglied verschiedener Branchenverbände sowie Institutionen in der Wissenschaft und Politik.

...

INTERVIEW CHAIRMAN



Die Digitalisierung führt zu einem Strukturwandel in der Vermögensverwaltung. Wie erleben Sie aus der Sicht einer Privatbank diese Entwicklung?

■ **Stephan Zwahlen:** Die globalen Finanzkrisen im neuen Jahrtausend haben als Katalysatoren für einen grundlegenden Wandel im Private Banking gedient. Die verstärkte Regulierung war zwar notwendig, um das Vertrauen in den Finanzsektor wiederherzustellen, führte jedoch auch zu erhöhten Compliance-Kosten für Banken. Die Digitalisierung hat zwar schon früher eingesetzt. Aufgrund des Kostendrucks und dank neuer Technologien hat sie jedoch gerade seit den Finanzkrisen und dem darauffolgenden Strukturwandel der Bankenbranche an Fahrt gewonnen. Die Technologie ermöglicht es uns heute, effizienter zu arbeiten und neue Dienstleistungen anzubieten. Hinzu kommen neue Assetklassen wie etwa digitale Assets, die einen grundlegenden Wandel in der Vermögensverwaltung und damit auch in der Finanzbranche zur Folge haben.

Wie stark wird dies die Branche verändern?

■ Schauen wir einmal die Vermögensverwaltungsindustrie an. Sie lebt vom Umstand, dass die Mehrheit der Kundinnen und Kunden immer noch «Digital Adaptives» sind – also nicht mit Internet oder Mobile aufgewachsen sind. Das heisst nicht, dass die Technologie hier keine Rolle spielt, aber Innovationen werden nicht jeden Tag mit derselben Vehemenz eingefordert, wie wir dies von jüngeren Kundengenerationen kennen. Dies mag dazu verleiten zu verkennen, dass die Nutzung neuer technologischer Möglichkeiten immer wichtiger wird.



„Wir können Persönlichkeiten, die ihr Vermögen im Bereich Fintech, Blockchain oder Krypto gemacht haben, bei Strukturierung, Aufbau und Diversifikation ihres Vermögens unterstützen.“

Was heisst das für das Geschäftsmodell einer klassischen Privatbank?

■ Die Digitalisierung und die damit verbundene Notwendigkeit zur Spezialisierung, wie etwa die Aufspaltung der Wertschöpfungskette, beschäftigen mich seitdem ich – frisch von der Universität – bei Maerki Baumann angefangen hatte. Im Jahr 2005 ging es darum, bei Maerki Baumann die erste unabhängige Transaktionsbank der Schweiz aufzubauen. Ich durfte damals – zusammen mit der Geschäftsleitung – den Businessplan erstellen und anschliessend die Projektleitung für die Bankgründung übernehmen.

Die Transaktionsbank InCore nahm ihren Betrieb Anfang 2007 auf. Um die Unabhängigkeit des Instituts zu unterstreichen, hatten wir 2017 die Aktienmehrheit an der Transaktionsbank verkauft. InCore ermöglicht es heute auch zahlreichen anderen Privatbanken, auf zentrale Services zuzugreifen, auf ihr Kerngeschäft zu fokussieren und Kosten zu senken. Diese Pioniertat – sie erlauben mir diese Einordnung – war nur möglich, weil die Eigentümer unserer Bank, die Zürcher Familie Syz, uns den unternehmerischen Freiraum gaben, um unser Geschäftsmodell weiterzuentwickeln.



Innovationen werden oft von aussen, von Startups, in eine grössere Organisation getragen. Dies ist auch in der Finanzbranche oft so. Wie war das bei Ihnen?

■ Wir waren in der Vergangenheit stets offen für Partnerschaften, sei es in der Wertschriftenverarbeitung, im Zahlungsverkehr, in der Hypothekarabwicklung oder im Rechts- und Steuerbereich. Auch kann die Zusammenarbeit mit Tech-Unternehmen und Startups, die innovative technische Lösungen anbieten, einen echten Mehrwert für unsere Kundschaft bieten. Ein gutes Beispiel ist unsere Zusammenarbeit mit dem Fintech-Startup Crypto Finance, ein Sub-Akkordant der Transaktionsbank InCore, welches uns eine Blockchain-basierte Lösung für den effizienten Handel und die sichere Verwahrung digitaler Assets zur Verfügung stellt.

Inwiefern profitiert Maerki Baumann davon?

■ Solche Partnerschaften ermöglichen es uns, schnell auf technologische Entwicklungen zu reagieren und entsprechende Innovationen in unser Angebot zu integrieren. Wir sahen uns auch nie als Konkurrenten, sondern vielmehr als Partner von solchen Kryptounternehmen, mit denen wir früh zusammenarbeiteten. Gleichzeitig haben wir festgestellt, dass Startups und deren Gründer auch als potenzielle Private-Banking-Kunden sehr attraktiv sind. Wir können Persönlichkeiten, die ihr Vermögen im Bereich Fintech, Blockchain oder Krypto gemacht haben, bei Strukturierung, Aufbau und Diversifikation ihres Vermögens unterstützen. Gleichzeitig haben wir dank des direkten Drahts in die Kryptowelt unseren oftmals traditionell orientierten Kundinnen und

Kunden geholfen, den Schritt hin zu den digitalen Assets zu machen. Mit anderen Worten haben wir eine USP aufgebaut, indem wir als eine der einzigen Schweizer Banken die Brücke zwischen traditionellem System und digitaler Welt schlagen. Dieses Zusammenbringen unterschiedlicher Bereiche verspricht weiterhin viel Potenzial: Indem wir fortschrittliche Technologien nutzen und gleichzeitig unsere traditionellen Werte wie Vertrauen, Sicherheit und persönliche Beratung bewahren, bieten wir unseren Kunden das Beste aus beiden Welten.

Dann wurden aus Technologie-Spezialisten Kunden und umgekehrt?

■ Gewissermassen. Wir haben das Glück, dass wir frühzeitig eine zukunftssträchtige Nische gefunden haben, die Geschäftsmodelle und Ideen der Startups kennen- ...

3 FAKTEN

95 Prozent

So hoch ist der Anteil der Geschwister Hans G. Syz-Witmer und Dr. iur. Carole Schmied-Syz an der Privatbank Maerki Baumann. Beide führen den Verwaltungsrat - als Präsident und Vizepräsidentin.

9.16 Milliarden Franken

So hoch waren Ende 2022 die von Maerki Baumann betreuten Vermögen. Dies bei einem Kernkapital von CHF 80.6 Millionen, einer Kernkapitalquote von 27,2 Prozent und 83 Mitarbeitenden.

49 Prozent

So hoch ist der Anteil von Maerki Baumann an der InCore Bank. 51 Prozent sind in Besitz der SOBACO Holding. InCore Bank wurde 2007 als Transaktionsbank von Maerki Baumann abgespalten und bietet heute auch Krypto-Dienstleistungen an.

INTERVIEW CHAIRMAN



... lernen und wertvolle Fertigkeiten in der Due Diligence sammeln konnten. Dadurch haben wir einen unheimlichen Erfahrungsschatz aufgebaut. Heute zählen ein paar hundert Tech-Firmen aus dem Blockchain- und Krypto-Bereich, von denen einige kaum mehr als Startups zu bezeichnen sind, zu unseren Kunden. Schätzungsweise ein Drittel der interessierten Unternehmen haben bislang den Due-Diligence-Prozess erfolgreich durchlaufen. Wir haben ferner festgestellt, dass es aufgrund des enormen Wertzuwachses der Kryptowährungen oder entsprechender unternehmerischer Initiativen weitere Kundensegmente gibt, die wir bisher nie auf dem Radar hatten und die einen ganz anderen Zugang zu ihrem Vermögen haben.

Zum Beispiel?

■ Denken Sie an den Informatik-Studenten, der mit 21 Jahren mit seinem Taschengeld 100 Bitcoins gekauft hatte, die heute mehrere Millionen wert sind. Dieser plötzliche und starke Vermögenszuwachs überfordert viele und führt dazu, dass die Betroffenen Beratung bei Vermögensverwaltungsanbietern wie Maerki Baumann suchen. Neben Studenten und Fintech-Unternehmern haben wir auch wiederholt vermögende Persönlichkeiten aus finanzfremden Bereichen – so beispielsweise Handwerker – kennengelernt. Menschen also, die keine

Finanzausbildung haben und, etwa im Gegensatz zu den Kindern oder Enkeln unserer vermögenden traditionellen Kundschaft, nie an das Thema Vermögensverwaltung herangeführt worden sind. Hier sind unsere Kundenberaterinnen und -berater in einem ganz anderen Mass gefordert.

Der Schritt in die Kryptowelt, der ja ursprünglich dank eines glücklichen Zufalls entstanden ist, hat sich also ausbezahlt?

■ Generell kann man sagen, dass wir dank der Hinwendung zur Assetklasse der Kryptowährungen beziehungsweise digitalen Assets in der Szene früh an Glaubwürdigkeit gewonnen hatten. Dies gilt sowohl für die zahlreichen Firmenkunden, die etwa im Zuger «Crypto Valley» aktiv sind als auch für technologie-interessierte, oftmals jüngere Persönlichkeiten. Wir hatten erkannt, dass das günstige Umfeld in der Schweiz eine unternehmerische und anlageseitige Entwicklung der neuen Assetklasse begünstigen würde. Diesbezüglich gilt es die positive Rolle des Gesetzgebers, der gerade im internationalen Vergleich relativ rasch eine rechtliche Grundlage im Blockchain-Bereich schaffte, und des relativ offen agierenden Finma hervorzuheben. Damit wurden erste Grundlagen geschaffen, um die nötige regulatorische Sicherheit zu erhalten, die für traditionelle Häuser wie wir es sind, wichtig ist.



Inwiefern hat sich die Situation heute geändert?

■ Auch in der Kryptowelt fand ein Umdenken statt. Die anfängliche institutionenkritische Mentalität, die in der Crypto Community stark von libertärem Gedankengut geprägt war, hat sich heute in weiten Teilen des Marktes stark zurückgebildet. Das Miteinander innerhalb des Krypto-Ökosystems steht nach unserer Erfahrung vermehrt im Vordergrund. Viele Fintechs gelangten zur Erkenntnis, dass der Zugang zum traditionellen Finanzsystem unausweichlich ist. Auch auf der anderen Seite – bei den Banken – ist man offener geworden: Bei den meisten grösseren Finanzinstituten, die noch vor wenigen Jahren skeptisch waren, kam es zum Meinungsumschwung. Auch sie bauen ihre

„Wir hatten früh erkannt dass das hervorragende Umfeld in der Schweiz eine unternehmerische und anlageseitige Entwicklung der neuen Assetklasse begünstigen würde.“



„Unter «Archip Private» bieten wir nicht nur Handel und Verwahren von digitalen Vermögenswerten wie Kryptowährungen an, sondern wollen künftig auch weiter in den Bereich der Tokens und NFTs vorstossen.“

Kryptoangebote vielerorts aus indem sie über die Zusammenarbeit mit Krypto-Anbietern B2B-Lösungen erschliessen.

Sie haben als Maerki Baumann kürzlich mit «Archip» eine neue Marke kreiert, die Ihre Krypto-Dienstleistungen zusammenfasst.

Was war die Motivation dahinter?

■ Das Thema Krypto ist inzwischen in unserer Unternehmenskultur fest verankert, bei den Mitarbeitenden, Kundenberaterinnen und Kundenberatern Fachstellen, in Geschäftsleitung und Verwaltungsrat bis hin zu den Eigentümern. Und es ist für unser Bank zu einem substanziellen Teil des Ertrags und Wachstums geworden. Vor allem aber sehen wir auch auf Kundenseite ein stetig zunehmendes

Interesse an der neuen Assetklasse. Die Wortschöpfung «Archip» setzt sich aus «Arc» und «Chip» zusammen und soll unsere Funktion des Brückenbauers zwischen den zwei Welten – dem traditionellen System und der digitalen Welt – verdeutlichen.

Was heisst das konkret?

■ Unter «Archip Private» bieten wir nicht nur Handel und Verwahren von digitalen Vermögenswerten wie Kryptowährungen an, sondern wollen künftig auch weiter in den Bereich der Tokens und NFTs vorstossen. Und wir behalten die Entwicklungen im Zusammenhang mit der Tokenisierung analoger Vermögenswerte im Blick. Im Rahmen unseres Akzentmoduls «Krypto», das sowohl Privatkunden als auch End-

kunden der bei uns angeschlossenen unabhängigen Vermögensverwaltern zu Verfügung steht, eröffnen wir für jeden Kunden eine segregierte Wallet. In dieser betreiben wir die diskretionäre Verwaltung mit digitalen Vermögenswerten durch Maerki Baumann. Während das Akzentmodul «Krypto» ab 100'000 Franken erhältlich ist, beträgt die Mindestinvestition beim «Archip Crypto Certificate» 10'000 Franken. Es kann als Wertschrift bei uns oder bei einer Drittbank verwahrt werden. Es soll nicht nur unseren Kundinnen und Kunden aus der Schweiz, sondern auch aus dem europäischen Ausland den Zugang zur Kryptowelt vereinfachen. Unter «Archip Corporate» bieten wir Firmen aus dem Blockchain-beziehungsweise Krypto-Segment weiterhin die bewährten Dienstleistungen für Geschäftskunden an, so etwa Kapitaleinzahlungskonten, Zahlungsverkehr, Anlage- oder Liquiditätsberatung.

■