

Stephan Zwahlen: «Das war ein purer Zufall»

Kategorie: Banken Donnerstag, 21. November 2019 14:00

Aus einem Missverständnis heraus entwickelte sich für die Zürcher Privatbank Maerki Baumann ein lukratives Geschäftsfeld, mit dem das Institut auch den Weg zu den vermögenden Kunden von morgen ebnet, wie CEO Stephan Zwahlen im Interview mit *finews.ch* erklärt.

Herr Zwahlen, was hat die Zürcher Privatbank Maerki Baumann dazu bewogen, ins Krypto-Geschäft einzusteigen?

Ursprünglich war das ein purer Zufall: Im August 2018 wurde ein Interview mit mir teilweise falsch wiedergegeben. Meine Aussage war, dass Maerki Baumann offen sei, über Krypto-Transaktionen verdiente Kundenvermögen in Fiat-Währung anzunehmen – sofern die geforderten regulatorischen Abklärungen bezüglich Herkunft der Gelder unzweifelhaft seien.

Online-Medien haben dann aber die Aussage verbreitet, Maerki Baumann sei die erste europäische Bank, die Krypto-Währungen akzeptiere. Das Echo war enorm.

Inwiefern?

Wir verzeichneten mehrere Hundert Anfragen von anderen Medien, Investoren und Unternehmern – gerade auch solche jüngeren Alters. Diese Reaktion hat uns veranlasst, vertieft über das Potenzial der Blockchain-Technologie nachzudenken und eine Krypto-Strategie zu entwickeln, deren Umsetzung seit März 2019 läuft.

Wo stehen Sie heute damit?

Unsere Krypto-Strategie hat folgende Eckpfeiler: Kurzfristig werden Geschäftskonten für Blockchain-Unternehmen angeboten und Initial Coin Offerings (ICOs) respektive Security Token Offerings (STO) begleitet.

«Firmenkunden finden wir praktisch vor unserer Haustür»

Mittelfristig wollen wir den Handel und die Verwahrung von Krypto-Währungen in Kooperation mit Drittfirmen offerieren. Und langfristig denken wir auch über das Angebot von Anlagedienstleistungen im Krypto-Bereich nach.

Stephan Zwahlen: «Das war ein purer Zufall»

Kategorie: Banken Donnerstag, 21. November 2019 14:00

Wo finden Sie Kunden dafür?

Firmenkunden sind praktisch vor unserer Haustür: Zum Beispiel im sogenannten Crypto Valley in Zug, das mittlerweile mehr als 800 Blockchain-Unternehmen mit mehr als 4'000 Mitarbeitenden beheimatet. Viele Interessenten kommen von sich aus, da wir in der Krypto-Community dank unserer Aktivitäten rasch an Publizität gewonnen haben.

Investoren in ICO und STO gelangen gegenwärtig vor allem über die Marketingaktivitäten der Kapital suchenden Firmen zu uns. Zudem zeichnet sich ab, dass unsere Private-Banking-Kunden – angesichts des Negativzinsumfelds und der hohen Bewertungen traditioneller Anlageklassen – vermehrt Interesse an alternativen Investitionsmöglichkeiten im Krypto-Bereich zeigen.

Welche Auswirkung hat das Krypto-Geschäft auf die Altersstruktur Ihrer Kunden?

Das Durchschnittsalter im Private Banking liegt nach wie vor deutlich über 60 Jahren, und nur ein kleiner Teil der Klientel ist jünger als 40. Neben der erstklassigen Betreuung unserer bestehenden Kundschaft ist deshalb die Verjüngung unserer Kundenbasis strategisch sehr wichtig.

«Maerki Baumann verwaltet ungefähr 8,3 Milliarden Franken an Kundengeldern»

Bei unseren Kunden im Krypto-Geschäft handelt es sich in vielen Fällen um sehr gut ausgebildete Blockchain-Unternehmer im Alter zwischen 30 und 40 Jahren. Das ist ideal im Hinblick auf die Verjüngung unserer Klientel.

Wie bedeutend ist das Krypto-Geschäft bereits für Sie?

Maerki Baumann verwaltet gegenwärtig ungefähr 8,3 Milliarden Franken an Kundengeldern. Davon entfallen 80 Prozent auf die Schweiz, 10 Prozent sind Kunden aus Deutschland; der Rest entfällt typischerweise auf langjährige Kunden aus Europa.

«Unsere Bank hat diese Risiken mit einer breiten Palette an Gegenmassnahmen adressiert»

Stephan Zwahlen: «Das war ein purer Zufall»

Kategorie: Banken Donnerstag, 21. November 2019 14:00

Da sich das Krypto-Geschäft im Aufbau befindet, sind die Volumen noch überschaubar. Wir stellen aber eine sehr starke Nachfrage fest, die bereits zu einer beachtlichen Anzahl an Neukunden geführt hat.

Dieser Trend wird sich fortsetzen, zumal das Wachstum der von uns betreuten Blockchain-Unternehmen zusätzliche Volumen generieren dürfte. Das Geschäft wird weiter an Dynamik gewinnen, sobald wir – voraussichtlich im ersten Quartal 2020 – den Handel und die Verwahrung von Krypto-Währungen anbieten und später auch digitale Assets in unsere Vermögensverwaltung integrieren werden.

Wie geht Maerki Baumann mit den Risiken im Krypto-Geschäft um?

Maerki Baumann hat die Risiken sorgfältig identifiziert, namentlich die operationellen und regulatorische Risiken, aber auch die IT- und Reputationsrisiken. Unsere Bank hat diese Risiken mit einer breiten Palette an Gegenmassnahmen adressiert.

Dazu zählen etwa der Aufbau eines Krypto-Desks im Hause sowie das Engagement einer Rechtsexpertin im Krypto-Bereich, aber auch die Definition von Standardprozessen in der IT sowie für die Due Diligence und die KYC- sowie AML-Bestimmungen.

Welche Bedürfnisse sind den Krypto-Kunden eigen?

Startups benötigen zunächst oft ein Geschäftskonto in Fiat-Währung, über das sie Löhne und Rechnungen bezahlen können. Später kommt möglicherweise der Bedarf nach einer professionellen Begleitung einer ICO/STO-Finanzierung oder nach Anlagedienstleistungen hinzu.

«Viele Krypto-Unternehmen und Krypto-Entrepreneure wünschen Unterstützung im Anlagebereich»

Für Investoren ist Maerki Baumann zunächst Mittel zum Zweck, um an einer ICO-/STO-Transaktion zu partizipieren. Weitere Anforderungen kommen auf der technischen Seite hinzu, etwa offene Schnittstellen zu Drittsystemen und hohe Flexibilität bei der Realisierung von

Stephan Zwahlen: «Das war ein purer Zufall»

Kategorie: Banken Donnerstag, 21. November 2019 14:00

Zahlungsverkehrs-Lösungen. Zudem wünschen viele Krypto-Unternehmen wie auch Krypto-Entrepreneure Unterstützung im Anlagebereich.

Wie beraten Sie diese «neuen» Kunden?

Obschon wir das Krypto-Geschäft und das Private Banking bei Maerki Baumann noch autonom zueinander betreiben, zeichnen sich erste Synergien zwischen den beiden Geschäftsfeldern respektive Kundensegmenten ab. Insofern erwarte ich mittelfristig eine gewisse Angleichung der Bedürfnisse von Krypto- und Private-Banking-Kunden.

Inwiefern unterscheiden sich diese Kunden von der klassischen Private-Banking-Klientel?

Für Krypto-Kunden sind Symbole, wie man sie teilweise noch aus dem klassischen Private Banking kennt, weitestgehend irrelevant. Also repräsentative Bankgebäude, aufwändig gestaltete Besprechungszimmer, formelle Kundenanlässe, etc. Wichtiger erscheint ihnen eine partnerschaftliche Zusammenarbeit auf Augenhöhe, bei der ein gemeinsames inhaltliches Verständnis ebenso wichtig ist wie die passende zwischenmenschliche Chemie.

«Die Kombination von persönlicher Beratung und digitaler Abwicklung ist gefragt»

Viele dieser Kunden arbeiten in einem sehr dynamischen, sich schnell wandelnden Umfeld. Individualität, Geschwindigkeit und Flexibilität bei hoher Professionalität sind Eigenschaften, die diese Kunden enorm schätzen, wenn nicht voraussetzen.

Gerade darum ist es auch nicht so, dass Krypto- respektive jüngere Kunden den persönlichen Kontakt weniger schätzen. Vielmehr ist zunehmend eine Kombination von persönlicher Beratung und digitaler Abwicklung gefragt. Daran arbeiten wir.

Der 41-jährige **Stephan Zwahlen** ist seit Februar 2016 Vorsitzender der Geschäftsleitung (CEO) der [Zürcher Privatbank Maerki Baumann](#). Er trat im April 2009 als Leiter Investment Solutions & Services in die Geschäftsleitung des Unternehmens ein und hatte ab September 2010 bis zu seiner Ernennung zum CEO zusätzlich die Funktion des stellvertretenden Vorsitzenden der Geschäftsleitung inne. Bis 2009 arbeitete er im UBS Global Wealth Management. Für Maerki Baumann war er indessen schon von 2005 bis 2007 tätig und

Stephan Zwahlen: «Das war ein purer Zufall»

Kategorie: Banken Donnerstag, 21. November 2019 14:00

verantwortete damals die strategische Neupositionierung der Bank sowie die Gründung einer Transaktionsbank. Seine Berufskarriere begann er am Schweizerischen Institut für Banken und Finanzen der Universität St. Gallen (HSG). Er studierte und promovierte in Betriebswirtschaft mit Spezialisierung in Banking und Finance an der HSG sowie an der Richard Ivey School of Business in London (Kanada). Er engagiert sich heute auch in verschiedenen Gremien für den Schweizer Finanzplatz.