






SMI 
10318,10 0.44%DAX 
13179,89 0.24%Dow Jones 
27492,56 0.00%Euro/Fr. 
1,0984 -0.11%Dollar/Fr. 
0,9923 -0.05%Gold (\$/oz.) 
1490,30 0.64%Erdöl (Brent) 
61,85 -1.78%

Stand 22.12 Uhr

Morgen bezahlen wir mit einem Lächeln

Das digitale Bezahlen entwickelt sich rasant, das zeigen auch die jüngsten Vorstösse von SIX Payment Services

WERNER GRUNDLEHNER

In der Schweiz kann man neu an den Bezahlterminals von SIX Payment Services mit der chinesischen Smartphone-App WeChat-Pay bezahlen. Das ist für hiesige Detaillisten interessant, denn chinesische Touristen wollen nicht mit Kreditkarte oder Bargeld zahlen, sondern bevorzugen die Apps WeChat oder Alipay (das ebenfalls akzeptiert wird). Um mit WeChat-Pay bezahlen zu können, muss man aber über ein Konto bei einer chinesischen Bank verfügen. Dem Schweizer Privatkunden, der meist kein solches Konto hat, zeigt die neuste Entwicklung jedoch, welche rasanten Fortschritte die Bezahlssysteme machen.

Teure Infrastruktur

Seit einem Jahr ist SIX Payment Services Teil des europäischen Marktführers Worldline. Das französische Unternehmen, das in der Schweiz bei 85 000 Händlern rund 140 000 Terminals betreibt, sieht sich im fragmentierten europäischen Markt gemäss Marc Schlupe, Geschäftsführer Schweiz, als Schrittmacher: «Wegen der teuren Infrastruktur ist es entscheidend, ob man 1 oder 10 Milliarden Transaktionen durchführt.» Zudem würden es Grosskunden wie etwa Louis Vuitton begrüssen, wenn sie für ganz Europa nur einen Partner hätten. «Bei Worldline geht es nur noch um das Bezahlgeschäft», so Schlupe. Früher unter dem Dach der SIX seien Wertschriftenhandel und -verwaltung im Zentrum gestanden.

Das Zahlungsgeschäft wandelt sich schnell, der Trend geht in Richtung «invisible payment». Denn niemand zahlt um des Zahlens willen. Die Zahlung ist lediglich die Konsequenz eines vorherigen Entscheids – etwa des Beschlusses, etwas zu erwerben. In China wird bereits mit der Technologie «Smile to pay» gearbeitet. Der Käufer tritt vor eine Kamera und lächelt. Mittels Gesichtserkennung wird so die Zahlung ausgelöst. Doch Chinesen haben einen deutlich entspannteren Umgang mit Datenschutz als etwa Westeuropäer.

Aber auch Europa bewegt sich. Das Marktforschungsinstitut Market-



Chinesische Touristen bezahlen vielfach mit Apps wie WeChat oder Alipay.

ALEXANDRA WEY / KEYSTONE

agent.com führte Ende 2018 eine Umfrage in der Schweiz durch. Die Frage lautete: «Stellen Sie sich vor, Sie könnten in Geschäften und Supermärkten an der Kasse mit einem kontaktlosen Scan Ihrer Finger bezahlen – der Betrag wird direkt von Ihrem Konto abgebucht. Für diese Bezahlmethode müssten Sie sich nur einmalig und sicher bei Ihrer Bank registrieren, d. h., Ihr Fingerabdruck wird entsprechend gespeichert und Ihren Bankdaten zugeordnet. Würden Sie diesen Service nutzen, wenn dieser von Ihrer Bank angeboten würde?» Das erstaunliche Resultat: Jeweils über 50% der befragten Männer und Frauen können sich das vorstellen. Dabei ist der Unterschied bei Geschlechtern und Altersgruppen nicht sehr gross. Gemäss einer Studie von Bain nehmen auch

E-Wallets zu. Dabei handelt es sich um ein virtuelles Portemonnaie, das es Nutzern erlaubt, Guthaben auf digitalen Plattformen zu speichern und für Zahlungen im Internet zu verwenden.

Unabhängig von der Karte

Das E-Wallet ist an keinen materiellen Träger wie eine Kreditkarte gebunden. Nach einer Einzahlung steht der Betrag als Guthaben im E-Wallet zur Verfügung. Im asiatischen Raum dürften E-Wallets gemäss der Bain-Studie bereits in den kommenden drei Jahren Bargeld als das meistgenutzte Zahlungsmittel im stationären Handel ablösen. Im Jahr 2022 würden weltweit voraussichtlich mehr als ein Viertel aller Zahlungen in Läden und nahezu die Hälfte im Online-

handel mithilfe der virtuellen Geldbörsen erfolgen.

In einer verzwickten Situation befinden sich Kartenanbieter wie etwa Visa und Mastercard. Sie wissen, dass das Kartengeschäft deutlich an Gewicht verlieren wird, deshalb stossen sie mit Acquiring und Processing auch ins Abwicklungsgeschäft vor. Obwohl die Kartenanbieter riskieren, mit der Entwicklung alternativer Lösungen ihre Lizenznehmer, die Banken, zu verärgern, investieren sie auch in neue kartenlose Zahlungsarten, so etwa in Account-to-account-Lösungen.

US-amerikanische und chinesische Unternehmen, beispielsweise Alipay, versuchen ihre Entwicklungen auch in Europa zu etablieren. Hier merken sie aber, dass der Markt viel stärker

fragmentiert ist und auch regulatorisch einige Herausforderungen bereithält. Die europäischen Länder wollen auf der anderen Seite nicht in die Abhängigkeit der USA oder Chinas geraten. Deshalb haben sieben Anbieter von mobilen Zahlungslösungen im September 2019 die Empsa (European Mobile Payment Systems Association) aus der Taufe gehoben. Dazu gehört etwa neben Swish aus Schweden, Bluecode aus Deutschland und Österreich und MobilPay aus Dänemark und Finnland auch die Schweizer Lösung Twint, die von Worldline weiterentwickelt wird. Die sieben europäischen Bezahlssysteme sollen kompatibel gemacht werden, so dass man mit Twint auch in Spanien und Schweden bezahlen kann.

Chinesen mögen den QR-Code

Schlupe führt aus, dass er im Zusammenhang mit Twint oft höre, «kontaktlos ist schneller und zahlen mit QR-Code umständlich». Dem könne er entgegenhalten, dass rund eine Milliarde Chinesen sowohl Alipay als auch WeChat-Pay nutzen. Diese Apps seien nicht in erster Linie Bezahlungen, sondern Life-Style-Apps – die ursprünglich nicht als Zahlungsanwendungen konzipiert wurden. Mit diesen Apps kann der Anwender E-Commerce abwickeln, Restaurants reservieren, Taxis bestellen und Arzttermine vereinbaren. Zudem sei die Person-zu-Person-Zahlungsmöglichkeit von Twint eine Funktion, die viele Benutzer schätzten und die beim kontaktlosen Zahlen nicht möglich sei.

«Die Tage der Gebühren bei reinen Bezahlvorgängen sind gezählt», konstatiert denn auch der Bain-Partner Ingolf Zies. Das Bezahlen werde Teil anderer Produkte werden. Bezahldienstleister müssen deshalb einen Mehrwert für ihre Kunden schaffen, sei es durch besonders bequeme Bezahlmöglichkeiten, integrierte Lösungen wie Datenauswertungen und Finanzierungen oder komplette Softwarelösungen einschliesslich Webshops und betriebswirtschaftlicher Steuerungsprogramme. Solche Dienste werden gemäss Bain in zehn Jahren zwischen 50 und 80% der Gewinne von Bezahlsystemanbietern ausmachen.

Was Sparerer beim Geld von reichen Familien lernen können

Ein Blick auf die Vermögensverwaltung wohlhabender Familien

MICHAEL FERBER

In Zeiten von Negativzinsen ist die Geldanlage besonders anspruchsvoll. In den vergangenen Jahren hat die Situation am Kapitalmarkt aber dazu geführt, dass die Aktienkurse und die Immobilienpreise nach oben geschossen sind. Profitieren davon vor allem die Akteure, die schon länger in solche Anlagen investiert haben. Dazu gehören zweifellos sogenannte Family-Offices – dies sind die Anlagevehikel, in denen wohlhabende Familien ihre Gelder verwalten. Was können Sparerer und Privatanleger allenfalls von ihnen lernen? Aus der neuen Studie des Bayerischen Finanz-Zentrums (BFZ) in Zusammenarbeit mit den Unternehmen Axa Investment Managers, Blackrock, Commerzbank und Noerr LLP lässt sich diesbezüglich einiges herauslesen. 51 Family-Offices aus der Schweiz, aus Deutschland und Österreich wurden befragt.

■ Beim Blick auf die Verteilung der Gelder der Anlagevehikel vermögiger Familien fällt auf, dass diese stark darauf achten, Anlagerisiken zu streuen.

«Family-Offices nutzen die ganze Klaviatur von Anlagen», sagt Felix Breuer, Vorstandsmitglied beim BFZ und einer der Autoren der Studie. Natürlich ist dabei zu beachten, dass Family-Offices Grossinvestoren sind.

■ Auffällig ist allerdings, dass Family-Offices ihre Gelder – im Gegensatz zu vielen Sparerern – stark in Sachwerten anlegen. Sie investieren im Durchschnitt 29% ihrer Anlagegelder in Aktien und zusätzlich 15% in ausserbörsliches Beteiligungskapital (Private Equity), und zwar in Form von Fonds und direkten Investitionen. Hinzu kommen Anlagen in Immobilien und Agrarflächen mit einem Anteil von 14%. Festverzinsliche Wertpapiere, also vor allem Obligationen, haben mit im Durchschnitt 23% einen vergleichsweise kleinen Anteil an den Portfolios der Family-Offices. Die private Altersvorsorge der Niedrigverdiener sei in den vergangenen Jahren durch die Niedrigzinspolitik der Notenbanken demontiert worden, schreibt Wolfgang Gerke, emeritierter Professor und Präsident des BFZ, in der Studie.

■ Auffällig ist das starke Engagement der Family-Offices in Private Equity. Angesichts der Niedrigzinspolitik der Notenbanken hätten die Verwalter der Gelder von vermögiger Familien in

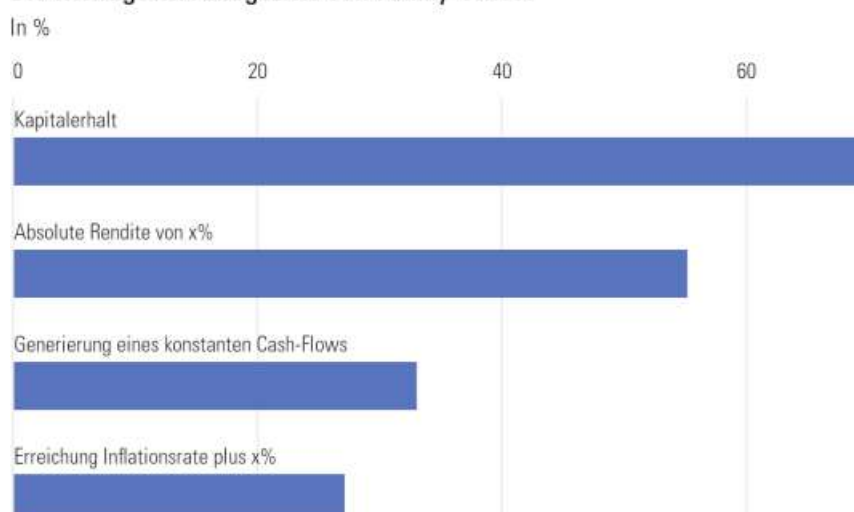
den vergangenen Jahren verstärkt und gut gestreut in Private Equity investiert, heisst es in der Studie. Damit hätten sie zwangsläufig längerfristig höhere Renditen erzielt als Kleinsparerer, die stark auf

Sparkonten, Lebensversicherungen und Staatsobligationen setzen.

■ Angesichts des doch recht sportlichen Anteils an risikobehafteten Anlagen erstaunt, dass 69% der befragten Family-Offices angeben, bei ihnen stehe der Kapitalerhalt bei den wichtigsten Anlagezielen an erster Stelle (vgl. Grafik). Als Antwort auf die niedrigen bis negativen Zinsen gaben die meisten Verwalter grosser Familienvermögen an, sie verfolgten einen Mittelweg zwischen höherem Risiko und niedrigerer Rendite. Breuer weist indessen darauf hin, dass Family-Offices oftmals sehr langfristig investierten. Ziel sei es zumeist, das Vermögen einer Familie auch für kommende Generationen zu bewahren.

■ Family-Offices achteten auch auf die Kosten ihrer Anlagen, sagt Breuer. Im Vergleich zur letzten BFZ-Studie ist der Anteil der Family-Offices, die günstige Indexfonds und Exchange-Traded Funds (ETF) nutzen, gestiegen. Nur 20% der Befragten gaben an, keine solchen passiv verwalteten Anlagevehikel einzusetzen.

Die wichtigsten Anlageziele von Family-Offices



NZZ / feb