

Brücke zwischen Banking und Blockchain schlagen



Von Michael A. Welti
Head Zurich
Managing Director
Wealth Management
Reyl & Cie AG

Wir stehen ganz am Anfang einer sehr spannenden Entwicklung. Verschiedene Staaten, Zentralbanken, NGOs und private Organisationen arbeiten an innovativen Lösungen, um Prozesse effizienter, kosteneffektiv und sicherer zu gestalten. Sie bringen damit sowohl neue Geschäftsmöglichkeiten als auch Unterstützung in Regionen, wo sie dringend benötigt werden. Bis vor einigen Monaten war es noch in aller Munde, dass nur die Blockchain und deren dezentrale Lösungen die einzig mögliche Gangart für jede Art von Herausforderung auf dieser Welt seien. Im speziellen Fokus seien die zentral geführten Banken weltweit und deren Funktion als «Trusted Parties» zu ersetzen.

Mittlerweile wissen wir, dass nicht für jede Lösung die Blockchain benötigt wird. Und frei nach dem Motto «Wo Blockchain draufsteht ist nicht immer Blockchain drin» setzt der Crypto-Winter vielen Firmen zu. Gleichzeitig ist die Kompetenz beim Regulator ge-

stiegen und die Unterstützung in der Politik gewachsen. Somit kommt es zu einer natürlichen Selektion, bei der sich echte Lösungen mit guter Governance durchsetzen werden.

Die Regulierung nimmt Fahrt auf: Die Blockchain-Community darf dies durchaus als Erfolg verbuchen. Denn dies ist das unverkennbare Zeichen, dass diese Bewegung nun auf dem Weg ist, ein erfolgreiches Business-Modell zu werden. Die Vision wird langsam, aber sicher zur Realität.

Starke Schweizer Heimat

Inmitten des Crypto-Winters wird nun vielen bewusst, dass die angestrebte Revolution des Finanzmarktes vorübergehend ins Stocken geraten ist. Die Fintech-Entrepreneurs haben das Potenzial der Blockchain früh erkannt, sich positioniert und die aktive Entwicklung vorwärtsgetrieben. Dies geschah oftmals in der Schweiz: Die Immigration von Talenten, meistens nach Zürich und Zug, fördert weiter den multikulturellen Ansatz unserer Schweizer Heimat. Wie einst in Forschung und Entwicklung, sind wir nun in der Lage, die besten Talente in der Schweiz anzusiedeln. In Sachen Blockchain ist die Schweiz einer der Trendsetter, erlangt globale Aufmerksamkeit und positioniert sich als Innovationsförderer, zum Beispiel für Business-Hubs. Die Schweiz wird wieder als «Land of Milk and Honey» wahrgenommen – dies dank des unerschütterlichen Glaubens und Tatendrangs der Blockchain-Innovatoren und -Unternehmer.

Dezentral versus zentral

Oftmals wird aber eines völlig ignoriert: Es ist nicht relevant, wer das Rennen um die Innovation gewinnt. Es ist nicht relevant, ob es die zentral organisierten Finanzinstitute oder die Tausenden von Startups und etablierten Firmen sind, welche mit Hochdruck an dezentralen Lösungen arbeiten. Es müssen vor allem Lösungen sein, die für Kun-

den entsprechende Vorteile bieten. Der Crypto-Winter sollte zum Anlass genommen werden, den Dialog zu fördern, wie Banken und Blockchain-Firmen zusammenarbeiten können, um die besten Lösungen für ihre Kunden anzubieten.

Die Neo-Banken zeigen bereits, dass das Durchbrechen von traditionellen Mustern möglich ist. Das begann mit Angeboten, welche in erster Linie auf Millennials abzielten. Nun kommen auch schon etablierte HNWI's und UHNWI's auf den Geschmack. Angefangen mit Kreditkartenlösungen, welche lange überfällig waren, geht dies nun weiter mit effizienten Anlagevorschlägen, Robo-Advisory, Trading-Funktionen und vielem mehr.

Das Beste aus zwei Welten

Die Innovatoren aus dem Fintech-Bereich halten die Banken auf Trab: Die etablierten Institute müssen nun selbst Innovationen vorantreiben. Sie sind aber nicht unter Zeitdruck und präsentieren daher nicht gleich die erstbesten Ideen. Denn bei den etablierten Banken steht viel auf dem Spiel: existierende Kunden und deren Vertrauen, die Banklizenzen, bewährte Prozesse, Investoren, Reputation sowie Arbeitsplätze. Startups können agiler agieren und höhere Risiken eingehen. Daher sind die möglichen Erträge oft um ein Vielfaches höher.

Das Risk/Reward-Ratio müssen jede Organisation und deren Investoren selbst bestimmen und verantworten. Gut so, denn Konkurrenz belebt das Geschäft und soll dem Kunden am Ende einen Mehrwert bringen. Letzten Endes geht es darum, bessere Lösungen für alle anzubieten. Es wird eine Brücke zwischen Banking und Blockchain gebaut werden. Die beiden Bereiche müssen zusammenfinden und, wie so oft, «das Beste aus zwei Welten miteinander kombinieren».

michael.welti@reyl.com
www.reyl.com