



Autor: PATRICK STAHL
St. Galler Tagblatt GES
9001 St. Gallen
tel. 071 272 77 11
www.tagblatt.ch

Auflage 100'664 Ex.
Reichweite 222'000 Leser
Erscheint 6 x woe
Fläche 59'793 mm²
Wert 7'300 CHF

«Losgelöst vom Finanzsystem»

Die SIX Group betreibt die Infrastruktur des Finanzplatzes Schweiz. Unternehmenschef **Urs Rügsegger** sieht in der Digitalisierung der Finanzdienstleistungen eine grosse Chance für unser Land. Nötig sei aber Offenheit für Neues.

PATRICK STAHL

Herr Rügsegger, die Anleger haben einen schlechten Start ins Börsenjahr erlebt. Welche Folgen hat dieser Jahresbeginn für die SIX Group?

Urs Rügsegger: Wir hatten einen sehr guten Start. Die Skepsis über das Wachstumstempo der chinesischen Wirtschaft, die politischen Spannungen im Nahen und Mittleren Osten sowie die durch eine expansive Geldpolitik übertünchten strukturellen Probleme in Europa haben sich zu Jahresbeginn nahezu panikartig entladen und einen Herdentrieb an den Börsen ausgelöst. Dort führen Phasen der Ungewissheit zu höheren Volumina. Davon profitieren wir als Börsenbetreiber, weil unser Ertrag vom gehandelten Volumen abhängt.

Finanzgeschäfte werden immer öfter am Computer oder Smartphone getätigt. Ist die Digitalisierung eher Chance oder Gefahr für den Finanzplatz Schweiz?

Rügsegger: Ich sehe sie klar als Chance. Die Digitalisierung bietet Kunden und Anbietern viele Vorteile. Aktuell stehen wir vor einem grossen technologischen Schritt, der viele neue Möglichkeiten eröffnet. Der Trend, die Bankbeziehung in Echtzeit von jeder Ecke der Welt aus nutzen zu können, ist ein gutes Beispiel. Kleine Anbieter können mit vergleichsweise geringen Investitionen Lösungen erstellen, zum Beispiel Apps, die weit über das Angebot einer Bank hinausgehen oder Dienstleistungen verschiedener Anbieter geschickt bündeln. Solche Apps verändern die Art und Weise, wie Finanzdienstleistungen nachgefragt werden, fundamental.

Wie wird sich das Verhältnis zwischen Kunde und Bank entwickeln?

Rügsegger: Wir rechnen in erster Linie damit, dass die Interaktion zwischen Kunde und Bank vermehrt auf elektronischen Kanälen erfolgen wird. Das stellt Anbieter mit breitem Vertriebsnetz vor grundlegende Fragen. Darüber hinaus wird der Kostenkontrolle mehr Bedeutung zukommen. Wir gehen davon aus, dass das Aufbrechen der Wertschöpfungskette und das Auslagern von Tätigkeiten in Gang kommt. Damit einher geht eine stärkere Standardisierung der Produkte. Kleinere Anbieter werden sehr wahrscheinlich aus dem Geschäft aussteigen, wofür wir in den letzten sieben Jahren viele Beispiele gesehen haben.

SIX investiert viel Geld in digitale Geschäftsmodelle. Warum?

Rügsegger: Das wohl prominenteste Beispiel ist im Moment Paymit. Hier wollen wir, zusammen mit den Banken, in erster Linie Bargeld ersetzen und eine Plattform schaffen für neue digitale Zusatzdienstleistungen. Damit wird die Kundenbindung erhöht und versucht, das Eindringen eines Technologieanbieters in den Bankenheimmarkt zu verhindern. Interessant sind auch unsere Investitionen in ein webbasiertes Portal, aus dem die Kunden unsere Finanzinformationen beziehen können.

Sie drängen darauf, dass rasch innovative Lösungen auf den Markt kommen. Haben Sie Angst davor, dass Technologiekonzerne wie Google, Apple & Co. dereinst die traditionellen Finanzdienstleister überflüssig machen?

Rügsegger: Angst nicht. Aber gerade der Zahlungsverkehr, vor allem der bargeldlose, ist ein

gutes Beispiel. Internationale, vorwiegend US-Unternehmen, sind hier schon längst tätig. Im Moment sind diese Systeme noch kreditkartenbasiert, und damit sind auch die Banken involviert. Es braucht aber nicht viel Phantasie, um sich vorzustellen, dass diese Giganten bald eigene, vom Finanzsystem losgelöste Dienstleistungen anbieten können. Dann werden dem Finanzplatz Schweiz und auch Liechtenstein signifikante Mittelabflüsse drohen, was die Fähigkeit zur Finanzierung von Krediten einschränken könnte.

Was müssen etablierte Unternehmen tun, um den digitalen Wandel nicht zu verschlafen?

Rügsegger: Es gibt wohl kein Patentrezept. Sie müssen offen sein für Entwicklungen und auch für alternative Geschäftsmodelle. Bei der grossen Zahl neuer Ideen, die täglich lanciert werden, ist es für einzelne Institute kaum mehr möglich, den Überblick zu haben. Gleichzeitig ist davon auszugehen, dass viele dieser Ideen auf der Strecke bleiben. Hier stellt sich die Frage, ob Kooperationen oder Allianzen mehr versprechen, gerade für kleinere Unternehmen. Für etablierte Unternehmen gilt, sich nicht auf Experimente einzulassen. Aus Innovationsfreude werden rasch Reputationsrisiken.

Wie sieht der Finanzplatz Schweiz in zehn Jahren aus?

Rügsegger: Ich bin überzeugt, dass er auch in zehn Jahren zu den weltführenden Finanzplätzen zählt. Die Attribute unseres Erfolgs wie Know-how, Sicherheit und Verlässlichkeit werden auch in zehn Jahren gefragt sein. Voraussetzung für den Erfolg ist



Autor: PATRICK STAHL
St. Galler Tagblatt GES
9001 St. Gallen
tel. 071 272 77 11
www.tagblatt.ch

Auflage	100'664	Ex.
Reichweite	222'000	Leser
Erscheint	6 x woe	
Fläche	59'793	mm ²
Wert	7'300	CHF

die rechtzeitige Anpassung der Geschäftsmodelle. Hier scheinen wir in der Aufbereitung der Finanzkrise stecken zu bleiben. Es ist bisher zu viel Energie in die Bewältigung neuer regulatorischer Vorschriften geflossen. Die Geschäftsmodelle der Banken haben sich nur wenig gewandelt.



Zur Person Von St. Gallen nach Zürich

Urs Rügsegger ist seit 2008 Chef der SIX Group, die 140 Banken gehört und 4000 Angestellte in 25 Ländern hat. Davor leitete Rügsegger die St. Galler Kantonalbank. Am 23. März ist er einer der Referenten am Finance Forum Liechtenstein in Vaduz, an dem Chancen und Risiken der Digitalisierung für die Finanzbranche diskutiert werden. (pst)

www.finance-forum.li

«Dem Finanzplatz Schweiz werden signifikante Mittelabflüsse drohen»: Urs Rügsegger, Chef der SIX Group.