



# Die Finanzindustrie der Zukunft

[WWW.FINANCE-FORUM.LI](http://WWW.FINANCE-FORUM.LI)

Dienstag, 9. Mai 2023  
Vaduz

Träger



Goldpartner





# Finding order in the complexity of life



Um auf die grossen, strategischen Fragen des Lebens sowie der Vermögens- und Nachlassplanung Antworten zu finden, bedarf es eines ganzheitlichen Ansatzes: Nehmen Sie Platz am Wealth Table von Kaiser Partner.

 [kaiserpartner.bank](https://www.kaiserpartner.bank)

 [kaiserpartner.com](https://www.kaiserpartner.com)

Private Banking | Nachhaltiges Investieren |  
Responsible Banking | Fonds Services

Vermögensplanung | Treuhand und Trust |  
Reporting Services | Family Office

kaiser.partner

## Daniel Risch

«Wir müssen die Position des Finanzplatzes Liechtenstein noch stärker kommunizieren.»

Liechtensteins Regierungschef Daniel Risch hält die Begrüssungsansprache am Finance Forum Liechtenstein.

Interview auf Seite 8

## Herzlich willkommen

Das Finance Forum Liechtenstein ist die zentrale Plattform für den Finanzplatz Liechtenstein und Schweiz. Die neunte Ausgabe findet am 9. Mai 2023 in Vaduz unter dem Motto «Die Finanzwelt der Zukunft» statt und bietet hochkarätige Referate, informative Workshops und attraktives Networking. Die Referentinnen und Referenten zeigen die politischen, wirtschaftlichen und technologischen Veränderungen auf und diskutieren die Folgen für die Finanzdienstleister.

Nach der Eröffnungsrede von Liechtensteins Regierungschef und Finanzminister Daniel Risch beleuchtet Christoph Heusgen, Vorsitzender der Münchner Sicherheitskonferenz, die geopolitische Situation. PwC-Experte Philipp Wackerbeck präsentiert die globalen Trends in der Finanzindustrie. In einem Impuls zeigen Professor Thomas Ankenbrand und Peter Knapp auf, wie Künstliche Intelligenz und Open Banking genutzt werden können. Die aktuellen Herausforderungen für die Finanzbranche diskutiert Moderator Reto Lipp mit Prinzessin Gisela Bergmann, CEO von Industrie- und Finanzkontor, und Thomas Zwiefelhofer, Member of the Group Board bei First Advisory.

Zwei hochkarätige Bankenvertreter sprechen über die Erfolgsfaktoren im Private Banking. Zeno Staub ist CEO von Vontobel und Verwaltungsratsmitglied der Schweizerischen Bankiervereinigung. Roland Matt ist CEO der LGT Bank und leitet das Private Banking in Europa und im Nahen Osten. Zum Abschluss spricht Ökonom Klaus Wellershoff über das schwierige Marktumfeld.

Wir freuen uns auf Ihren Besuch!

### Impressum

**Herausgeber:** Verein Finance Forum Liechtenstein, Wuhrstrasse 13, 9490 Vaduz, Telefon +423 231 18 28, [info@finance-forum.li](mailto:info@finance-forum.li), [www.finance-forum.li](http://www.finance-forum.li) / Eventagentur Skunk AG  
**Redaktion:** Patrick Stahl & Stefan Erne, Skunk AG  
**Layout:** Stefan Erne, Skunk AG  
**Druck:** Wolf Druck AG

## Christoph Heusgen

«Wandel durch Handel hat nicht funktioniert.»

Christoph Heusgen ist Vorsitzender der Münchner Sicherheitskonferenz.

Interview auf Seite 12

## Klaus Wellershoff

«In 20 Jahren ist die Mehrheit der Vermögensverwalter verschwunden»

Klaus Wellershoff ist CEO und Verwaltungsratspräsident von Wellershoff & Partners Ltd., Zürich.

Interview auf Seite 14

## Roland Matt

«Wer auf Bedürfnisse eingehen will, muss sie verstehen.»

Roland Matt ist CEO der LGT Bank und Mitglied der Gruppenleitung von LGT Private Banking.

Interview auf Seite 16

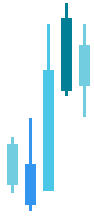
## Zeno Staub

«Die Digitalisierung ist und bleibt ein Game Changer.»

Zeno Staub ist CEO von Vontobel und Mitglied des Verwaltungsrats der Schweizerischen Bankiervereinigung.

Interview auf Seite 18





## WORKSHOPS

Alle Workshops finden von 12.00 bis 13.00 Uhr in den Räumen des Vaduzer-Saals statt. Anmeldungen und Informationen unter [www.finance-forum.li/workshops](http://www.finance-forum.li/workshops)



### PrismaLife

#### «Generation Z und die Versicherung der Zukunft»

Referenten:

**Holger Beitz**, CEO, PrismaLife AG

**Pirmin Planer**, Consultant, Sirius Campus GmbH



### PwC

#### «Die Zukunft der Finanzwelt aus regulatorischer Sicht»

Referenten:

**Jean-Claude Spillmann**, Partner, PwC Zürich

**Philipp Rosenauer**, Partner, PwC Zürich



### ti&m

#### «Erfolgsfaktor für Banken: hybride Beratung»

Referent:

**Stefan Rüesch**, Head Digital Banking, ti&m AG



### Universität Liechtenstein

#### «Innovationskraft und Nachhaltigkeit - Kernkompetenzen der Zukunft Liechtensteins»

Referent/Referentin:

**Martin Angerer**, Professor für Innovative and Digital Finance, Liechtenstein Business School

**Alexandra Butterstein**, Professorin für Gesellschafts-, Stiftungs- und Trustrecht, Liechtenstein Business Law School

# PROGRAMM

Dienstag, 9. Mai 2023, im Vaduzer-Saal, Vaduz

Anmeldungen und Informationen unter [www.finance-forum.li](http://www.finance-forum.li)

- 12.00 Uhr Workshops (optional)**  
Siehe Seite 4. Anmeldung und weitere Informationen unter [www.finance-forum.li/workshops](http://www.finance-forum.li/workshops)
- 13.30 Uhr Begrüssung**  
Daniel Risch, Regierungschef des Fürstentums Liechtenstein
- 13.40 Uhr Keynote «Zeitenwende in der Geopolitik»**  
Christoph Heusgen, Vorsitzender der Münchner Sicherheitskonferenz
- 14.20 Uhr Impuls «Globale Trends in der Finanzindustrie»**  
Philipp Wackerbeck, Partner und Global Head of Financial Services at PwC Strategy&
- 14.35 Uhr Studie «Data-driven Banking»**  
Prof. Thomas Ankenbrand, Head of the Competence Center for Investments, Hochschule Luzern  
Peter Knapp, Head Sales ti&m
- 14.50 Uhr Talkrunde «Die Zukunft des Finanzplatzes Liechtenstein»**  
I.D. Gisela Bergmann, Geschäftsführende VR und CEO Industrie- und Finanzkontor  
Thomas Zwiefelhofer, Member of the Group Board First Advisory
- 15.15 Uhr ERFRISCHUNGSPAUSE**
- 16.00 Uhr Referat «Erfolgsfaktoren Swiss Banking 2.0»**  
Zeno Staub, CEO Vontobel
- 16.20 Uhr Referat «Erfolgsfaktoren im Privat Banking»**  
Roland Matt, CEO LGT Bank
- 16.40 Uhr Talkrunde «Das Banking im Wandel»**  
Zeno Staub, CEO Vontobel Group  
Roland Matt, CEO LGT Bank
- 17.00 Uhr Referat «Ein neues Zeitalter für Anleger»**  
Klaus Wellershoff, CEO Wellershoff & Partners
- 17.30 Uhr NETWORKING APÉRO**  
  
Moderation: Reto Lipp

# REFERIERENDE UND TALKGÄSTE



## Daniel Risch

Regierungschef des Fürstentums Liechtenstein

Daniel Risch ist seit März 2021 Regierungschef des Fürstentums Liechtenstein und leitet das Ministerium für Präsidiales und Finanzen. Zuvor war er während vier Jahren Regierungschef-Stellvertreter und leitete das Ministerium für Infrastruktur, Wirtschaft und Sport. Risch studierte Betriebswirtschaft in Zürich, St. Gallen

und München und promovierte in Fribourg und Melbourne. Anschliessend arbeitete er viele Jahre als Führungskraft im IT/E-Business-Umfeld. Berufliche Stationen waren der Schweizer E-Business-Dienstleister Unic und die Liechtensteinische Post AG.



## Christoph Heusgen

Vorsitzender Münchner Sicherheitskonferenz

Christoph Heusgen ist seit 2022 Vorsitzender der Münchner Sicherheitskonferenz. Heusgen war von 2017 bis 2021 Ständiger Vertreter der Bundesrepublik Deutschland bei den Vereinten Nationen in New York und beriet seit 2005 Bundeskanzlerin Angela Merkel zu aus-

sen- und sicherheitspolitischen Fragen und leitete als Ministerialdirektor die Abteilung für Aussenpolitik im Bundeskanzleramt. Er ist promovierter Ökonom und lehrt Politikwissenschaft an der Universität St. Gallen.



## Philipp Wackerbeck

Partner und Global Head of Financial Services at PwC Strategy&

Philipp Wackerbeck ist Partner bei Strategy&, der globalen Strategieberatung von PwC. Als Global Head of Financial Services bei Strategy& und EMEA Banking & Capital Markets Leader bei PwC berät er regelmässig Finanzdienstleister bei wichtigen stra-

tegischen Projekten wie Wachstums- und Markteintrittsstrategien, Reorganisationen und umfassenden Transformationsprogrammen. Darüber hinaus verfügt er über fundierte Kenntnisse in den Bereichen Risiko, Kapital und Regulierung.



## Prof. Thomas Ankenbrand

Head of the Competence Center for Investment Hochschule Luzern

Thomas Ankenbrand besitzt einen Masterabschluss der HSG und einen Dokortitel der Universität Lausanne. Derzeit forscht er im Bereich FinTech und Investment Management an der Hochschule Luzern. Zu seinen Schwer-

punkten gehören die Anwendung von KI, Agent based Modeling (ABM), Decentralized Finance (DeFi) und Quantum Computing in Finanzmärkten.



## Peter Knapp

Head Sales ti&m

Peter Knapp stiess im März 2023 als neuer Head Sales zu ti&m. Nach seinem BWL-Studium war er mehrere Jahre als Consultant in Industrie und Handel tätig und baute bei einem Start-up in der Fintech-Branche das Consul-

ting-Team auf. Zuletzt war er 14 Jahre im Key Account Management bei Avaloq tätig und ist vertraut mit den digitalen Herausforderungen und Bedürfnissen der Schweizer Finanz- und Bankenbranche.



### Thomas Zwiefelhofer

Member of the Group Board First Advisory

Thomas Zwiefelhofer ist seit 2017 Mitglied der Gruppenleitung der First Advisory Group in Vaduz. Ausserdem ist er Präsident der Vereinigung liechtensteinischer gemeinnütziger Stiftungen und Trusts sowie seit 2021 ehrenamtlicher Parteipräsident der Vaterländischen Union. Zwiefelhofer hat Architektur an der ETH

in Zürich und Rechtswissenschaften an der Universität St. Gallen studiert und zum Thema Geldwäschereirecht doktoriert. Neben beruflichen Tätigkeiten als Architekt und Jurist war er von 2013 bis 2017 Regierungschef-Stellvertreter sowie Justiz-, Innen- und Wirtschaftsminister des Fürstentums Liechtenstein.



### I.D. Gisela Bergmann, Prinzessin von und zu Liechtenstein

Geschäftsführende VR und CEO Industrie- und Finanzkontor

Gisela Bergmann ist seit 2022 CEO und geschäftsführende Verwaltungsrätin von Industrie- und Finanzkontor Etablissement. Die Prinzessin von und zu Liechtenstein ist bereits seit Anfang 2020 als Geschäftsleitungsmitglied beim Familienunternehmen

tätig. Zuvor absolvierte sie berufliche Stationen in Kanada, Singapur und der Schweiz und war im Investmentbanking in England tätig. Industrie- und Finanzkontor zählt zu den führenden Treuhandunternehmen am Finanzplatz Liechtenstein.



### Zeno Staub

CEO Vontobel

Zeno Staub ist seit 2011 CEO von Vontobel. Die Gruppe beschäftigt mehr als 2000 Mitarbeitende weltweit und verwaltet rund 250 Milliarden Franken an Kundenvermögen. Staub studierte Wirtschaftswissenschaften an der Universität St. Gallen und ist seit 2001

bei Vontobel tätig und leitete unter anderem das Asset Management und das Investment Banking. Er ist ausserdem Mitglied des Verwaltungsrats der Schweizerischen Bankiervereinigung.



### Roland Matt

CEO LGT Bank

Roland Matt ist seit 2022 CEO der LGT Bank und verantwortet als CEO Private Banking EMEA das Geschäft mit vermögenden Privatkunden und Finanzintermediären in Europa und dem Nahen Osten. Die LGT-Gruppe verwaltet im Private Banking Vermögenswerte

von rund 200 Milliarden Franken und beschäftigt über 4000 Mitarbeitende weltweit. Vor seiner Ernennung zum CEO der LGT Bank war Matt während zehn Jahren CEO der liechtensteinischen Landesbank. Er verfügt über mehr als 30 Jahre Erfahrung in der Finanzbranche.



### Klaus Wellershoff

CEO und Verwaltungsratspräsident Wellershoff & Partners

Klaus Wellershoff ist CEO und Verwaltungsratspräsident von Wellershoff & Partners LTD. Er gründete die Boutique-Beratung 2009 und berät Banken, Vermögensverwalter und Family-Offices in Fragen rund um das Anlagegeschäft. Zuvor war Wellershoff zwölf Jahre

Chefökonom, zunächst des Schweizerischen Bankvereins und dann der UBS. Er unterrichtet Nationalökonomie an der Universität St. Gallen und bekleidet eine Reihe von Stiftungs- und Verwaltungsratsfunktionen in Wissenschaft, Kultur und Sport.

# «Wir müssen die Position des Finanzplatzes Liechtenstein noch stärker kommunizieren.»

Daniel Risch

Regierungschef und Finanzminister des Fürstentums Liechtenstein

Liechtensteins Regierungschef Daniel Risch hält die Begrüssungsansprache am Finance Forum Liechtenstein. Er ist der Ansicht, dass der Finanzplatz Liechtenstein sehr gut positioniert ist und sieht Handlungsbedarf in einer stärkeren Kommunikation nach aussen.

**Herr Risch, das diesjährige Finance Forum Liechtenstein widmet sich dem Thema «Die Finanzwelt der Zukunft». Wie sieht in Ihren Augen die Finanzwelt von morgen aus?**

Daniel Risch: Als Regierung ist es nicht unsere Aufgabe, Vorhersagen zu treffen oder Vermutungen über die Zukunft anzustellen, sondern aktiv an deren Gestaltung zu arbeiten. Dazu gehört, es einerseits einen Plan zu haben und andererseits die wirtschaftlichen, technologischen und regulatorischen Entwicklungen im Blick zu haben. Den erwähnten Plan hat die Regierung in der Finanzplatzstrategie festgeschrieben, und diesen verfolgen wir konsequent. Worauf

wir sicher auch in Zukunft zählen können, ist ein unternehmerischer Geist, sowohl auf dem Finanzplatz als auch in der Politik.

**«Der Staat versteht sich in Liechtenstein als Partner – und das müssen wir unbedingt weiter beibehalten.»**

**Wie sollte sich der Finanzplatz Liechtenstein positionieren, um für die Zukunft gerüstet zu sein?**

Der Begriff der Positionierung könnte so verstanden werden, dass wir nicht dort stehen, wo wir stehen sollten. Ich bin der Meinung, dass unser Finanzplatz sehr gut positioniert ist. Aber – und hier sehe ich noch Handlungsbedarf – wir müssen unsere Position noch stärker kommunizieren. Daran arbeiten Regierung und Finanz-

marktteilnehmer gemeinsam.

**Finanzdienstleister stehen aktuell vor zahlreichen Herausforderungen. Welche Rolle kann dabei der Staat einnehmen, um die Entwicklung des Finanzplatzes weiter zu fördern?**

Die Herausforderungen waren auch schon in der Vergangenheit zahlreich. Der Staat versteht sich in Liechtenstein als Partner, und das müssen wir unbedingt weiter beibehalten. Wir müssen zuhören, verstehen, auf Anliegen eingehen, aber gleichzeitig auch eine klare Haltung einnehmen und diese begründen. Ich meine, dass uns das in den letzten Jahren bereits gut gelungen ist. Aber natürlich gibt es immer auch Verbesserungspotenzial.

**Welche aktuellen Vorhaben verfolgt die Regierung im Bereich des Finanzplatzes?**

Auch wenn wir nach vorne blicken wollen, ist ein Blick zurück ins Jahr 2022 durchaus angebracht. Das gute Resultat beim MONEYVAL-As-





essment, das auch in Krisen bestätigte AAA-Rating, der Abbau von Diskriminierungen in gewissen Staaten: All das ist keine Selbstverständlichkeit, sondern eine gemeinsame Leistung von Finanzplatz und Verwaltung. Der Finanzplatz bleibt aber auch in diesem Jahr in Bewegung, so werden gewisse Bereiche des Finanzplatzes in Gesetzen komplett neu gefasst, wir verfolgen den Abbau von Beschränkungen liechtensteinischer Unternehmen im Ausland weiter intensiv, sind stark beschäftigt mit der Umsetzung der Sanktionen und der Geldwäschereibekämpfung und nicht zuletzt bleibt ein grosses Augenmerk auf der Innovation. Gleichzeitig gilt, stetig mit der europäischen Finanzmarktregulierung Schritt zu halten.

**Als Kleinstaat ist Liechtenstein auf die internationale Zusammenarbeit stark angewiesen. Wie wichtig sind für den Finanzplatz die Abkommen mit der Schweiz und dem europäischen Wirtschaftsraum?**

Das kann ich knapp beantworten: enorm wichtig. Nicht nur die genannten Abkommen sind wichtig, sondern insbesondere auch die Beziehungen auf verschiedenen Ebenen. Und diese funktionieren ebenfalls sehr gut.

**«Ich würde nicht von Alleingängen sprechen, sondern vielmehr von Alleinstellung durch hohe Qualität.»**

**Die Liechtensteinische Regierung hat nach dem russischen Überfall auf die Ukraine einschneidende Sanktionen gegen Russland verhängt. Welche Rolle spielen dabei Finanzsanktionen?**

Die Sanktionen im Finanzbereich sind für unser Land sicher ein wichtiges Element. Für den Finanzplatz und die Regierung war von Anfang an

klar, dass diese umgesetzt werden. Allerdings bringt die Umsetzung der Sanktionen Unwegsamkeiten mit sich und bedeutet sehr viel Arbeit für die Verwaltung und den Finanzplatz.

**Die internationale Zusammenarbeit hat zur Folge, dass Alleingänge schwieriger werden. Welche Folgen hat dies, wenn es darum geht, Geschäftsnischen für den Finanzplatz zu schaffen?**

Ich würde nicht von Alleingängen sprechen, sondern vielmehr von Alleinstellung durch hohe Qualität. Unser Finanzplatz ist sehr gut aufgestellt und verfügt über viel Expertise, dies auch aufgrund der klaren Positionierung.

# Die Plattform für Unternehmer, Entscheidungsträger und Finanzfachleute.



**20.**<sup>CHF</sup>  
Spezialangebot  
für 3 Monate




## Die einzige Wirtschaftszeitung für die Region

Mehr Hintergrundgeschichten von Unternehmen und Unternehmern aus der Region, Personalwechsel, Produktinnovationen, Storys mit Wirtschaftspersönlichkeiten, Kundmachungen, Neugründungen der Woche, Facts aus Wirtschaftsorganisationen, Stellenanzeigen, Spezialbeilagen: Top-Arbeitgeber, Golf, Logistik, Immobilien, Finanzplatz, Steuern; Business-Agenda, Bildergalerien bedeutender Events.

**Wirtschaft**regional Liechtenstein | Werdenberg | Sarganserland

Wochenzeitung, jeden Freitag in Liechtenstein, Sarganserland und Werdenberg

 Lova Center, Postfach 884, FL-9490 Vaduz, +423 236 16 16, [wirtschaftregional.li](http://wirtschaftregional.li), [wirtschaftregional.ch](http://wirtschaftregional.ch), [insetate@wirtschaftregional.li](mailto:insetate@wirtschaftregional.li), [@wirtschaftregio](https://www.instagram.com/wirtschaftregio)

# Denken in Generationen

→ [finance.li](https://finance.li)



# «Wandel durch Handel hat nicht funktioniert.»

**Christoph Heusgen**

Vorsitzender der Münchner Sicherheitskonferenz

Christoph Heusgen war ausenpolitischer Berater von Kanzlerin Angela Merkel und ist nun Direktor der Münchner Sicherheitskonferenz. Er beleuchtet am Finance Forum Liechtenstein die geopolitische Zeitenwende und erklärt die Folgen für Wirtschaft und Politik.

**Herr Heusgen, der Krieg in der Ukraine beherrscht die aktuellen Agenden in Politik und Wirtschaft. Wie sehr hat die russische Invasion eine geopolitische Zeitenwende eingeleitet?**

Christoph Heusgen: Mit dem Überfall auf die Ukraine hat Wladimir Putin einen Zivilisationsbruch begangen. Zum ersten Mal seit dem Zweiten Weltkrieg verneint ein europäischer Staat das Existenzrecht eines anderen. Dies ist eine Zeitenwende in Europa, hat aber auch geopolitische Konsequenzen.

**Sie fordern ein konsequentes Eingreifen der internationalen Staatengemeinschaft zur Un-**

**terstützung der Ukraine. Warum ist eine klare Haltung Ihrer Ansicht nach so bedeutsam?**

Letztlich geht es darum, ob sich auf der Welt das Recht des Stärkeren durchsetzt oder die Stärke des Rechts. Deswegen ist es so wichtig, dass Putin mit seinen schweren Völkerrechtsverletzungen scheitert und zur Rechenschaft gezogen wird.

**«Letztlich geht es darum, ob sich auf der Welt das Recht des Stärkeren durchsetzt oder die Stärke des Rechts.»**

**Welche Rolle spielt dabei in Ihren Augen das internationale Finanzsystem?**

Auch das internationale Finanzsystem ist Teil der internationalen regelbasierten Ordnung. Nach Russlands massivem Angriff auf diese Ordnung war es

wichtig, dass auch das internationale Finanzsystem mit dem Ausschluss Russlands aus dem SWIFT-System konsequent reagierte.

**Viele Firmen haben in der Vergangenheit geopolitische Risiken tendenziell vernachlässigt. Wie sollten Unternehmen auf diese neuen Herausforderungen reagieren?**

Wir befinden uns in einem Systemwettbewerb zwischen China und Russland auf der einen und der transatlantischen Gemeinschaft auf der anderen Seite, deren Anliegen es ist, die auf der Charta der Vereinten Nationen beruhenden internationalen Ordnung zu schützen. Zu diesem Zweck wird auch auf das Instrument der Wirtschaftssanktionen zurückgegriffen. Diese erfassen viele Unternehmen, und sie sind gut beraten, geopolitische Entwicklungen bei ihren Entscheidungen vermehrt in den Blick zu nehmen.

**Westliche Staaten haben lange an der Maxime von «Wandel durch Handel» festgehalten.**



### **Inwiefern zeigt sich nun, dass dies ein Irrtum war?**

Mit Russlands Überfall auf die Ukraine sind viele alte Gewissheiten über Bord geworfen worden, auch die, dass Handel Wandel bewirkt. Das hat letztlich in Russland nicht funktioniert, und - das ist wichtig - funktioniert auch nicht gegenüber China.

## **«Auch das internationale Finanzsystem ist Teil der internationalen regelbasierten Ordnung.»**

### **Die aktuellen Entwicklungen verschärfen auch den politischen Ton zwischen den USA und China. Droht hier ein neuer Kalter Krieg zu entstehen?**

Ja, die Gefahr besteht! Sollte die Volksrepublik China ihre Ankündigung wahr machen und Taiwan militärisch einzunehmen versuchen, wird es zu einem

Wirtschaftskrieg kommen, bei dem am Ende alle als Verlierer dastehen werden.

### **Wie sollte sich Europa in diesem Wettstreit zwischen den USA und China positionieren?**

Wir sollten uns auf die Seite des Rechts stellen und Mahner für die Beachtung des Völkerrechts bleiben. Dabei müssen wir uns vermehrt um die Staaten des «Globalen Südens» bemühen, die allzu häufig eine äquidistante Haltung einnehmen.

### **Welche Rolle können dabei neutrale Kleinstaaten wie Liechtenstein oder die Schweiz spielen?**

Bei der Frage der Geltung des Internationalen Rechts kann es keine neutrale Haltung geben. Ich begrüße es deswegen ausdrücklich, dass Liechtenstein beim Thema der Verhinderung von Straflosigkeit weltweit eine Führungsrolle einnimmt. So kann ich Liechtenstein auch nur ermuntern, im Zusammenhang mit der russischen Aggression gegenüber der Ukraine die Einsetzung eines durch die Gene-

ralversammlung der Vereinten Nationen mandatierten Sondertribunals weiterzuverfolgen. Es kann und darf nicht sein, dass sich der Verursacher millionenfachen Leids in der Ukraine und weit darüber hinaus mit dem Hinweis auf seine Immunität als Staatsoberhaupt der Justiz entzieht. Wladimir Putin muss sich früher oder später für den von ihm verursachten Zivilisationsbruch vor Gericht verantworten!

# «In 20 Jahren ist die Mehrheit der Vermögensverwalter verschwunden.»

**Klaus Wellershoff**

CEO Wellershoff & Partners

**Der bekannte Ökonom Klaus Wellershoff macht die Politik und die Notenbanken für die hohe Inflation verantwortlich. Er sieht die bestehenden Vermögensverwalter unter grossem Druck, künftig noch stärker auf die Bedürfnisse der Anleger und Investoren einzugehen.**

**Herr Wellershoff, das diesjährige Finance Forum Liechtenstein widmet sich dem Thema «Die Finanzwelt der Zukunft». Wie sieht in Ihren Augen die Finanzwelt von morgen aus?**

Klaus Wellershoff: Die Finanzwelt ist in einem riesigen Umbruch. Banken, Versicherungen, Treuhänder und Vermögensverwalter ähneln immer noch in weiten Teilen eher der öffentlichen Verwaltung als echten Wirtschaftsunternehmen. Da werden Leistungsversprechen an die Kunden der eigenen Struktur und dem eigenen Denken angepasst, anstatt dass man Kundenbedürfnisse wirklich versteht und über differenzierte Leistungsversprechen versucht abzuholen.

**Was lässt sich dagegen tun?**

Aufhalten lässt sich die Transformation in Richtung einer modernen Dienstleistungsbranche nicht. Das wird die heutige Erbgeneration

erzwingen. Am Ende werden wir wenige Plattformanbieter sehen, die einen neuen Markt für Finanzdienstleistungen organisieren, und hochspezialisierte Anbieter von Einzeldienstleistungen. Wenn die aktuellen Strukturen nicht durch die Regulierung unter Denkmalschutz gestellt wären, würde die Transformation des Sektors in Richtung professionelle Dienstleistung allerdings schneller vorankommen.

**Der Krieg in der Ukraine hat die Weltwirtschaft ins Stocken gebracht. Wie beurteilen Sie die weitere Wirtschaftsentwicklung?**

Die aktuellen weltwirtschaftlichen Probleme haben kaum etwas mit dem russischen Überfall auf die Ukraine zu tun. Schon zum Jahresende 2021 lagen die Inflationsraten in den USA bei sieben und in Europa bei fünf Prozent. Das sind die Spätfolgen der vollkommen aus dem Ruder gelaufenen Politikmassnahmen zur Bekämpfung der wirtschaftlichen Folgen von Corona. Exzessive Budgetdefizite und skrupellos expansive Geldpolitik haben zur Inflation und damit zu massivem Kaufkraftverlust in der Breite der Bevölkerung geführt.

**Was heisst dies konkret?**

Jetzt müssen wir uns von der Droge der staatlichen Konjunkturmassnahmen entwöhnen, und das ist schmerzhaft, aber unausweichlich. Wenn die Defizite der Staaten zurückgeführt werden, kostet das Wachstum. Genauso werden die zur Inflationsbekämpfung angehobenen Zinsen uns Wachstum kosten. Und schliesslich wird auch die durch die starken Umverteilungsmassnahmen angeregte gewaltige Güterkonjunktur auslaufen. Nimmt man hinzu, dass die Chinesen immer noch mit der Bewältigung von Corona kämpfen, sieht es weiterhin nach einer Weltrezession aus.

**Die Inflation ist wieder zurückgekehrt. Wo stehen wir heute?**

Bei Inflationswerten, die weit über den Zielwerten der Zentralbanken liegen. Dabei dürfen wir uns durch die zuletzt rückläufige Entwicklung der Energie- und Nahrungsmittelpreise nicht blenden lassen. Wenn man den Rest der Geldentwertung, den wir mit dem Konzept der Kerninflation messen, betrachtet, sieht es wirklich nicht gut aus. Die USA, Grossbritannien und Europa haben Kernraten der Inflation von über fünf Prozent. Die jeweiligen Zielwerte liegen bei zwei Pro-



zent. Kommt hinzu, dass in vielen Ländern die Lohnwachstumsraten sehr deutlich gestiegen sind. Das spricht für eine zunächst hartnäckig höhere Inflationsentwicklung. Ohne eine Rezession wird es für die Zentralbanken kaum möglich sein, in nützlicher Frist die Inflation wieder auf ihre Zielwerte zu bringen.

#### **Wie beurteilen Sie die Arbeit der Notenbanken?**

Die teils extrem expansive Geldpolitik der vergangenen Jahre hat die Grundlage für die heutige Inflation gelegt. Das ist in krasser Missachtung unseres theoretischen und empirischen Wissens der vergangenen 500 Jahre zum Thema Inflation erfolgt. Nachdem die Zentralbanken in sehr guter Weise die Finanzkrise gemeistert haben, sind sie schlichtweg abgehoben. Auf den Inflationsanstieg haben die Zentralbanken dann mit dem Anheben der Zinsen zu spät und zu zaghaft reagiert. Ich denke, dass unsere Zentralbanken in den letzten Jahren keine gute Figur gemacht haben.

#### **Wie gross ist die Gefahr einer neuerlichen Finanzkrise?**

Gross. Die zentrale Frage dafür wird sein, wo sich das neue Realzinsniveau einpendeln wird. Das

war nun jahrelang negativ. Unser Wirtschaftssystem kann aber auf Dauer nicht mit negativen Realzinsen funktionieren. Das führt zu Blasenbildung bei den Anlagen und letztlich zu Inflation. Höhere Realzinsen implizieren im Umkehrschluss tiefere Vermögenswerte. Da wird so manche Bilanz von Unternehmen, privaten Haushalten, aber eben auch Finanzdienstleistern ziemlich durcheinandergeschüttelt. In der modernen Finanzwelt, in der Risiken umverteilt werden können, kann man kaum vorhersagen, wer da wann in Schieflage gerät. Aber die Gefahr ist sehr real.

#### **Was raten Sie Anlegern in diesem volatilen Umfeld?**

Unsere Anlagestrategien müssen im Lichte unseres in den letzten Jahren gewachsenen Wissens angepasst werden. Die klassischen optimierten Anlagestrategien der Finance haben schlecht funktioniert. Uns ist heute bewusst, dass wir in Bezug auf Strategieberechnung zu wissenschaftsgläubig gewesen sind. Bei der Umsetzung der Strategien kann darüber hinaus dank wachsender Transparenz konsequent auf fähige Vermögensverwalter zurückgegriffen werden. Zentral ist es darauf zu achten,

dass der Anleger nicht durch den Produktlieferanten selbst beraten wird. Die dadurch entstehenden Interessenkonflikte sind zu gross, als dass eine objektive Beratung noch möglich wäre. Beratung und Anlagelösung sollten also nicht mehr aus einer Hand kommen. Das Geschäftsmodell von Beratung gleich Verkauf ist obsolet geworden.

#### **Was heisst das für die Entwicklung des Finanzplatzes Schweiz?**

In den kommenden 20 Jahren wird die Mehrheit der heute bestehenden Vermögensverwalter verschwinden. Entweder weil sich eben ihr Geschäftsmodell überlebt hat oder weil sie schlichtweg nicht gut genug sind.

#### **Und wie beurteilen Sie von aussen den Finanzplatz Liechtenstein?**

Liechtenstein hat mich von je her fasziniert, weil hier mehr Unternehmergeist bei den Anbietern herrscht. Das ist eine gute Voraussetzung, um bei den bevorstehenden Veränderungen zu den Gewinnern zu hören. Dafür muss man aber die Herausforderungen der Transformation proaktiv anpacken.

# «Wer auf Bedürfnisse eingehen will, muss sie verstehen.»

**Roland Matt**  
CEO LGT Bank

LGT Bank CEO Roland Matt spricht am Finance Forum Liechtenstein zu den Erfolgsfaktoren des Private Banking. Er ist überzeugt, dass die Digitalisierung ein Schlüsselthema für die Transformation der Finanzbranche ist.

**Herr Matt, das diesjährige Finance Forum Liechtenstein widmet sich dem Thema «Die Finanzwelt der Zukunft». Wie sieht in Ihren Augen die Finanzwelt von morgen aus?**

Roland Matt: Unsere Zukunft wird digitaler, nachhaltiger und schneller sein. Für die Transformation der Finanzbranche ist die Digitalisierung ein Schlüsselthema. Sie eröffnet Finanzdienstleistern äusserst spannende Möglichkeiten, um die Kundinnen und Kunden noch individueller zu beraten oder die eigene Effizienz zu steigern. Den richtigen Weg in diesem Bereich einzuschlagen, wird nicht einfach sein. Der Tech-Bereich entwickelt sich extrem schnell, es gibt unzählige Chancen und Möglichkeiten. Aber welche Optionen sind für das eigene Unternehmen richtig, welche für die Finanzbranche und welche für unsere Kundinnen und Kunden?

Ein zweites Thema ist natürlich die Nachhaltigkeit. Ich gehe fest davon aus, dass kein Finanzunternehmen in Zukunft bestehen kann, das seinen Kundinnen und Kunden nicht fundierte Dienstleistungen und Produkte in diesem Bereich anbietet und sie entsprechend beraten kann.

Und nicht zuletzt sind die Kunden von morgen andere als die von heute. Man hört immer wieder vom

«grössten Wealth-Transfer aller Zeiten» - die Baby Boomer übergeben ihr Vermögen an die nächste Generation. Eine Generation, die anders aufgewachsen ist, die andere Ansprüche hat und die andere Vorstellungen von ihrer Geldanlage und ihrer Bank hat. Das wird für die Finanzwelt eine anspruchsvolle, aber auch sehr spannende Zeit.

**Wie rüstet sich die LGT für künftige Kundenbedürfnisse?**

Wer auf Bedürfnisse eingehen will, muss sie kennen und verstehen. Wir versuchen, mit unterschiedlichen Massnahmen am Puls unserer Kundschaft zu sein. Das Wichtigste ist natürlich der persönliche und enge Austausch mit unseren bestehenden Kundinnen und Kunden. Im direkten Gespräch erfahren wir aus erster Hand, was gut läuft und wo Optimierungsbedarf besteht. Das ist übrigens mit ein Grund, dass wir als Privatbank - so sehr wie die Vorteile der Digitalisierung schätzen - auch künftig den persönlichen Kontakt zu unseren Kundinnen und Kunden pflegen wollen und werden. Daneben nutzen wir Befragungen und testen uns selbst mit Mystery Shoppings. Aus diesen Studien haben wir in der Vergangenheit schon sehr viel gelernt. Mit unseren Next-Generation-Programmen stehen wir im direkten Kontakt und Dialog zur jungen Kundengeneration und bieten nicht nur Weiterbildungsprogramme, sondern lernen in der regelmässigen Interaktion viel darüber, was unsere Kundinnen und Kunden von morgen bewegt.

**Sie leiten das EMEA-Geschäft der LGT mit Europa, Middle East und Afrika. Wo sehen Sie das grösste Potenzial für künftiges Wachstum?**

Erfreulicherweise gelingt es uns seit vielen Jahren, in allen Regionen zu wachsen und uns weiterzuentwickeln. Die Sprünge in der EMEA-Region sind vielleicht nicht ganz so gross wie in Wachstumsregionen wie Asien, aber unser nachhaltiges und stetiges Wachstum in den vergangenen Jahren zeigt, dass wir auf dem richtigen Weg sind. Für uns in Liechtenstein hat Deutschland als Markt ein grosses Wachstumspotenzial - mit unserem neuen Standort in Hamburg und geplanten zusätzlichen Standorten in der Region Mitte und Süd.

**Die LGT Bank ist vor kurzem nach Deutschland zurückgekehrt. Welche Pläne verfolgen Sie dort?**

Wir haben im Oktober des vergangenen Jahres unser neues Büro in Hamburg eröffnet. Dank einem erfahrenen Team, das in der Region seit Jahren verankert und gut vernetzt ist, konnten wir vom ersten Tag an durchstarten und dürfen nun sehr zufrieden auf das erste halbe Jahr zurückblicken. Die Präsenz vor Ort ermöglicht es uns, noch näher bei unseren Kundinnen und Kunden zu sein und bietet uns als LGT zugleich die Chance, als Organisation weiter zu wachsen. In einem ersten Schritt arbeiten wir intensiv daran, die Region Nord aufzubauen. Die Eröffnung weiterer Standorte ist wie gesagt bereits geplant.





**Die Finanzdienstleister stehen aktuell vor zahlreichen Herausforderungen in Bezug auf Regulierung, Digitalisierung und Nachhaltigkeit. Welche Themen beschäftigen Sie am stärksten?**

Alle drei gleichermaßen. Die Regulierung nimmt seit Jahren zu, sie erhöht den operativen Aufwand immens, macht viele Prozesse komplizierter und wirkt als starker Kostentreiber. Das wird sich sicher auch in Zukunft nicht ändern. Im Gegenteil. Es kommen immer neue Bereiche dazu, die reguliert werden. Und bei bestimmten Themen ist das auch eine gute Entwicklung. Nehmen wir zum Beispiel die Nachhaltigkeit. Da gibt es noch einiges, das standardisiert werden sollte – nicht zuletzt, um eine gewisse Einheitlichkeit zu schaffen und mehr Transparenz für Kundinnen und Kunden zu erreichen. Die Nachhaltigkeit als solches beschäftigt uns schon seit mehr als einem Jahrzehnt sehr stark. Schon 2021 haben wir uns dazu verpflichtet, unsere Emissionen aus dem Betrieb und den eigenen Investments bis 2030 auf netto null zu senken. Letztes Jahr haben wir unsere Nachhaltigkeitsstrategie nochmals geschärft und überarbeitet und für 2030 weitere konkrete Massnahmen und Zielsetzungen verabschiedet. Wir wollen unseren Teil zur Lösung der globalen Herausforderungen beitragen – indem wir selbst nachhaltig wirtschaften und investieren und indem wir unsere Kundinnen und Kunden dabei unterstützen, ihre Anlagen nachhaltig auszurichten. Und auch im Bereich Digitalisierung haben wir 2022 ein grosses gruppen-

weites Programm zur Entwicklung neuer digitaler Produkte und Dienstleistungen lanciert. Ein weiteres Thema, dem wir uns permanent sehr intensiv widmen, ist die Unternehmenskultur.

**Inwiefern?**

Die LGT hat eine starke Unternehmenskultur, die auf Werten wie Langfristigkeit, Respekt, Innovation und Unternehmertum basiert. Aber gerade wenn man international so stark wächst wie wir, muss eine Unternehmenskultur gepflegt werden. Und – genau wie das Unternehmen selbst und seine Mitarbeitenden – muss auch sie sich weiterentwickeln und weiterentwickelt werden. Wir tun das an verschiedenen Stellen und mit diversen Massnahmen. Zum Beispiel haben wir unsere Aktivitäten im Bereich Diversität und Inklusion verstärkt, unter anderem durch Schaffung flexibler Arbeitsmodelle, internationale Programme oder gezieltes Skill Building.

**Der Finanzplatz Liechtenstein hat sich in den vergangenen Jahren stark verändert. Wie nehmen Sie dies persönlich wahr?**

Der Finanzplatz Liechtenstein geniesst heute international einen guten Ruf, auch wenn sich mancherorts noch immer Vorurteile halten. Weil wir unsere Hausaufgaben gemacht und in den vergangenen Jahren sehr viel unternommen haben, um uns an internationale Rechtsnormen anzugleichen, sind wir sehr gut positioniert. Liechtenstein hat diverse USPs, die uns als Finanzplatz auszeichnen: der Zugang zum

EU-Binnenmarkt durch die EWR-Mitgliedschaft bei gleichzeitigem Zugang zum Schweizer Wirtschaftsraum, unsere langjährige Expertise in der Vermögensverwaltung, kurze Wege und schnelle Entscheidungsmöglichkeiten und Innovationskraft. Meines Erachtens ist der Finanzplatz aktuell stärker denn je. Aber wir dürfen uns nicht ausruhen. Wie die einzelnen Unternehmen muss sich auch der Finanzplatz als Ganzes laufend weiterentwickeln und den Mut haben, neue Wege zu gehen und seine Vorteile zu nutzen.

**Was heisst dies für das künftige Wachstum der LGT am Hauptsitz in Liechtenstein?**

Auch wir als LGT nutzen für unsere Kundinnen und Kunden natürlich die Vorteile, die der Finanzplatz Liechtenstein bietet. Und gerade in einem international sehr unsicheren Umfeld schätzen wir es, dass unser Hauptsitz in einem politisch und wirtschaftlich stabilen Land ist. Unser erfreuliches internationales Wachstum wirkt sich auch auf unseren Hauptsitz in Liechtenstein aus. Hier sind zahlreiche Gruppen- und Supportfunktionen angesiedelt, die für das gesamte Unternehmen tätig sind und die lokalen Einheiten unterstützen. Mittlerweile arbeiten in Liechtenstein mehr als 1300 Mitarbeitende, und wir suchen laufend neue qualifizierte Kolleginnen und Kollegen. Dafür brauchen wir auch mehr Platz. Deshalb freuen wir uns sehr, dass wir in Vaduz mit unserem Neubau beginnen können und die Erweiterung unseres Hauptsitzes langsam, aber sicher Gestalt annimmt.

# «Die Digitalisierung ist und bleibt ein Game Changer.»

Zeno Staub  
CEO Vontobel

**Vontobel-CEO Zeno Staub spricht am Finance Forum Liechtenstein zu den Erfolgsfaktoren von Swiss Banking. Er ist überzeugt, dass regulierte Finanzdienstleister auch in Zukunft das Rückgrat der Finanzwelt bilden, sofern sie die veränderten Kundenbedürfnisse ernst nehmen.**

**Herr Staub, das diesjährige Finance Forum Liechtenstein widmet sich dem Thema «Die Finanzwelt der Zukunft». Wie sieht in Ihren Augen die Finanzwelt von morgen aus?**

Zeno Staub: Staatlich legitimierte FIAT-Währungen sowie regulierte Finanzdienstleister werden auch morgen das Rückgrat der Finanzwelt sein. Kunden werden auch in Zukunft einen hohen Anlagebedarf haben. Die Vorsorgelücke wird eher zunehmen als abnehmen. Und es gibt keine Anzeichen dafür, dass nicht auch morgen Anlagen an den Kapitalmärkten langfristig besser rentieren als das Sparguth. Die Digitalisierung ist und bleibt der Game Changer. Sie wird unser Geschäft weiter verändern. Sie wird nicht die persönliche Beratung ersetzen. Kunden wollen auch in Zukunft nicht mit Avataren reden, wenn es komplexer wird, sondern mit Menschen, denen sie vertrauen. Das zeigen zahlreiche Studien. Und da gibt es keinen Unterschied zwischen Alt und Jung oder affluent und sehr vermögend. Aber Technologie schafft auch neue und zusätzliche Möglichkeiten zum

Kundenkontakt. Wenn wir das Wissen aus den digitalen Touch Points richtig nutzen, können wir noch viel zielgenauer die persönlichen Wünsche und Erwartungen erfüllen. Vor allem aber gibt sie die Möglichkeit zur weiteren Individualisierung von Investmentmöglichkeiten, die früher zu attraktiven Kosten nicht möglich gewesen wären – zum Vorteil unserer Kunden.

**Wie rüstet sich Vontobel, um für die künftigen Bedürfnisse der Kunden gerüstet zu sein?**

Vontobel wird weiterhin in hochqualifizierte Mitarbeitende und moderne Technologien investieren für ein hybrides Kundenangebot, das den Ansprüchen von morgen entspricht. Und wir werden Technologien nutzen für unser internationales Wachstum im Asset-Management-Bereich. Vor allem aber werden wir weiter in unsere globale aktive Investmentkompetenz investieren. Sie ist das Kernstück unseres Investmenthauses. In Zukunft wollen wir unseren Kunden ermöglichen, auch in Private Markets zu investieren. Das entspricht dem Kundenbedürfnis, und der Markt ist auch nach der Korrektur für langfristig orientierte Anleger weiterhin sehr interessant. Grundsätzlich gilt aber, dass wir uns auch in Zukunft nicht verzetteln werden. Wir werden weiterhin nur das tun, was wir können. Und unsere Asset-Management-Kunden wie auch unsere privaten Kunden wissen, dass sie sich

darauf verlassen können, dass wir können, was wir tun.

**Die Finanzdienstleister stehen aktuell vor zahlreichen Herausforderungen in Bezug auf Regulierung, Digitalisierung und Nachhaltigkeit. Welche Themen beschäftigen Sie am stärksten?**

Wir haben vor wenigen Wochen unsere sechs «Sustainability Commitments» der Öffentlichkeit vorgestellt. Eines davon ist «Path to Net-Zero». Bis 2030 wollen wir unsere Treibhausgasemissionen im Rahmen unseres Geschäftsbetriebs und unserer Anlagen im Bankbuch auf null reduzieren. Darüber hinaus streben wir an, unsere Treibhausgasemissionen im Bereich der Anleihen im Handelsbuch bis 2050 auf null zu reduzieren. Das ist recht ambitioniert. Aber wir wollen es schaffen. Digitalisierung steht bei uns ebenfalls ganz oben auf der Tagesordnung. Im Mittelpunkt steht immer wieder die Frage, wie wir neue Technologien für ein noch besseres Kundenerlebnis und noch individuellere Lösungen nutzen können, die früher nur ganz grossen oder institutionellen Kunden zur Verfügung standen. So hat Vontobel beispielsweise mit iPortfolio eine proprietäre Lösung entwickelt, mit deren Hilfe tausende von individuellen Kundenportfolios aktiv verwaltet und gleichzeitig die Anlagestrategien von Vontobel konsistent abgebildet werden können. Lösungen wie iPortfolio sollen auch in Zukunft



weiterentwickelt werden, um Kunden einen noch besseren, individuelleren Service zu bieten und neue Kundengruppen anzusprechen. Ein anderes Thema, das uns seit geraumer Zeit immer intensiver beschäftigt, sind natürlich die geopolitischen Veränderungen. Sie beeinflussen das Leben unserer Kunden und letztlich auch uns.

**Schweizer Finanzdienstleister sorgen sich um den internationalen Marktzugang. Welche Lösungen sehen Sie für das grenzüberschreitende Geschäft?**

Swiss Banking ist ein Exportprodukt. Das gilt auch für Vontobel. Mehr als die Hälfte unserer verwalteten Vermögen stammen von Kunden ausserhalb der Schweiz. Für den EU-Markt nutzen wir vor allem unseren Hub in Deutschland. US-Kunden, die regional diversifizieren möchten, stehen wir mit unserer SEC-registrierten Vermögensverwaltung zur Verfügung. Damit sind unsere Kunden sehr zufrieden. Es gibt Rechtssicherheit. Begrüssenswert wäre ein bilaterales Abkommen zwischen Grossbritannien und der Schweiz. Das würde das grenzüberschreitende Geschäft nach dem Brexit sehr erleichtern. Die Nachfrage ist da. Grundsätzlich gilt, dass Handelsgrenzen beiden Partnern mehr schaden als nutzen. Die aktuelle geopolitische Lage sollte eher dazu führen, dass die Regionen mit dem gleichen Werteverständnis wirtschaftlich noch stärker zusam-

menarbeiten und damit unabhängiger werden von anderen Staaten. Die Pandemie hatte bereits gezeigt, wie wichtig es ist, auch bei den Geschäftspartnern möglichst diversifiziert aufgestellt zu sein. Vor diesem Hintergrund wäre auch eine Normalisierung des Verhältnisses zwischen der Schweiz und der EU wünschenswert.

**Wo sehen Sie am meisten Potenzial für künftiges Wachstum?**

Wir haben eine sehr fokussierte Strategie. Als aktiver Investmentmanager wollen wir nicht alles machen und auch nicht überall sein. Bewusst haben wir uns als reines Investmenthaus komplett auf die Seite unserer Asset- und Wealth-Management-Kunden gestellt. Unsere Interessen stehen vollkommen im Einklang mit den Interessen und Zielen unserer Kunden. In der sich verändernden Welt haben wir darüber hinaus unseren Fokus auch noch stärker als bisher auf grosse, etablierte Märkte gelegt, die sich durch eine Vielzahl anspruchsvoller Kunden auszeichnen, denen wir mit unserer globalen Investmentexpertise für die Erfüllung ihrer persönlichen Ziele zur Seite stehen können. Hierzu zählen neben der Schweiz die USA, Deutschland, Italien, UK, Japan und Singapur sowie ausgewählte lateinamerikanische Märkte. Wachstumschancen sehen wir dabei sowohl im Wealth Management wie auch im Asset Management.

**Vontobel war bis 2018 mit einer eigenen Banklizenz in Liechtenstein vertreten. Warum haben Sie das Bankgeschäft in Liechtenstein damals veräussert?**

Wir hatten uns damals entschieden, die Komplexität im Wealth Management zu verringern und uns deshalb auf die Schweizer sowie auf die deutsche Plattform, die Vontobel für eine Reihe von europäischen Marktaktivitäten dient, zu fokussieren. Darüber hinaus hatten wir einen sehr guten Partner für unsere Kunden gefunden, die in Liechtenstein gebucht werden möchten. Es war keine leichte Entscheidung, aber eine, die für ein mittelständisches Investmenthaus wie Vontobel und letztlich auch für unsere Kunden Sinn machte.

**Wie nehmen Sie heute von aussen den Finanzplatz Liechtenstein wahr?**

Zur Jahrtausendwende gab es eine Vielzahl von Stimmen, die das Ende des Bankings in Liechtenstein, aber auch in der Schweiz vorhersahen. Indem wir uns auf unsere Stärken fokussiert haben, stehen wir heute besser da als zuvor. Als kleine Länder haben wir schon immer international gedacht. Wir sind der Zukunft zugewandt, verstehen Dienstleistung und zeichnen uns durch Zuverlässigkeit und Stabilität aus. Eigenschaften und Werte, die in der heutigen Welt ein Wettbewerbsvorteil sind.



Jetzt anmelden

## Die Konferenz für digitale Entscheider

Dienstag, 23. Mai 2023  
Vaduzer Saal in Vaduz

Infos & Tickets: [www.digitalsummit.li](http://www.digitalsummit.li)



Sabine Monauni

Wirtschaftsministerin  
Fürstentum Liechtenstein



Dominique von Matt

Verwaltungsratspräsident  
Jung von Matt



Markus Gross

Professor ETH Zürich &  
Disney Research Studios



Christian Keller

Vorsitzender der Geschäfts-  
leitung der IBM Schweiz



Stefan Metzger

CEO  
digitalswitzerland

EINE VERANSTALTUNG VON:  
[digital-liechtenstein.li](http://digital-liechtenstein.li)

# WILLKOMMEN IN VADUZ

Im charmanten Hauptort des Fürstentums Liechtenstein finden Sie Kunst und Kultur auf kleinem Raum. Das autofreie «Städtle» lädt mit exklusiven Boutiquen zum Flanieren ein. In den ausgezeichneten Restaurants geniessen Sie lokale und internationale Köstlichkeiten.

Wir freuen uns auf Ihren Besuch.

[erlebevaduz.li](http://erlebevaduz.li)



# «Der heimische Finanzsektor musste sich schon immer vorausschauend ausrichten.»

**I.D. Gisela Bergmann, Prinzessin von und zu Liechtenstein**

Geschäftsführende VR und CEO Industrie- und Finanzkontor

**Thomas Zwiefelhofer**

Member of the Group Board First Advisory



**Das diesjährige Finance Forum Liechtenstein widmet sich dem Thema «Die Finanzwelt der Zukunft». Wie sieht in Ihren Augen die Finanzwelt von morgen aus?**

**Gisela Bergmann, Prinzessin von und zu Liechtenstein:** Grundsätzlich sind solche Vorhersagen schwierig, denn die Welt unterliegt Einflüssen und Dynamiken, die oft nur schwer vorhersehbar sind. Dies verlangt Anpassungen in den Geschäftsmodellen. Die Basis der Finanzwelt aber bleibt konstant: die Möglichkeit zu geben, Ersparnis und Erwirtschaftetes zu sammeln und als Kapital gezielt der Wirtschaft zur Verfügung zu stellen. Weiter ist Geld das Rohmaterial der Finanzindustrie und als Tauschmittel zu transferieren bzw. als Aufbewahrungsmittel zu halten. Die Finanzwelt ist die Schnittstelle zur Realwirtschaft und musste sich schon immer an veränderte Rahmenbedingungen anpassen. Daher ist es nicht die Aufgabe der Finanzindustrie – als Dienstleister für die Realwirtschaft – wirtschaftliche Entwicklungen in der Gesamtwirtschaft zu planen und zu versuchen, solche durchzusetzen. Mit der zunehmenden Globalisierung hat sich auch die Geschwindigkeit, mit der die Instrumente der Finanzbranche angepasst werden müssen, markant erhöht. Die Möglichkeiten, die sich aus neuen Technologien ergeben, wirken als zusätzliche Beschleuniger. Um sich behaupten zu können, gilt es meines Erachtens, insbesondere die Entwicklungen im technologischen, regulatorischen und geopolitischen Bereich genau zu beobachten und frühzeitig die sich daraus ergebenden Chancen und Risiken zu evaluieren. Zudem gilt, je agiler und kundenorientierter eine Organisationsstruktur gehalten ist, desto flexibler kann ein Unternehmen auf Veränderungen reagieren.

**Thomas Zwiefelhofer:** Die Finanzwelt von morgen wird nicht so viel anders aussehen, als die Finanzwelt von heute. Werte wie Sicherheit, Stabilität oder angemessenes Risiko-Ertrag-Verhältnis

wirden bleiben. Aber wir werden sicher noch mehr Digitalisierung erleben und dadurch auch neue Möglichkeiten, Risiken im Griff zu behalten oder innovative Finanzprodukte zu entwickeln.

**Geopolitische Spannungen und wirtschaftliche Eintrübungen beeinflussen das Verhalten von Investoren und Anlegern. Wie beurteilen Sie die aktuelle Stimmung?**

**Gisela Bergmann, Prinzessin von und zu Liechtenstein:** Die Welt steckt in herausfordernden Zeiten. Insbesondere die geopolitischen Machtverschiebungen, die sich derzeit auf unterschiedlichen Ebenen äussern, wirken sich auf die Gesellschaft, Wirtschaft und auf die Finanzbranche aus. Als Reaktion werden regulatorische Vorgaben weiter verschärft und der administrative Aufwand erhöht. Dazu kommt derzeit die Angst vor einer rezessiven Entwicklung und den möglichen Folgen für die Finanzbranche. Das wirkt sich auf die allgemeine Stimmung aus, wobei ich aber den Eindruck habe, dass wir hier in Liechtenstein gut aufgestellt sind mit unserer Tradition in der langfristig ausgerichteten Vermögensverwaltung, dem generationenübergreifenden Vermögenserhalt und Vermögensschutz. Der heimische Finanzsektor musste sich aufgrund seiner Grösse schon immer vorausschauend ausrichten und flexibel agieren. Ich denke, dass wir heute von dieser Haltung profitieren.

**Thomas Zwiefelhofer:** Die aktuelle Stimmung ist fragil und von Vorsicht geprägt. Es scheint das Bewusstsein eingekehrt zu sein, dass es kein leichtes Zurück zu ungehemmter Globalisierung und berechenbaren geopolitischen Verhältnissen gibt. Die Illusion, dass sich die Welt unumkehrbar einseitig hin zu den gängigen westlichen Werten weiterentwickelt, ist endgültig der Realität einer multipolaren und konfrontativeren Welt gewichen. Dennoch müssen Probleme wie die Klimakrise oder

die globalen Migrationsströme multilateral angegangen und gelöst werden. Keine leichte Aufgabe.

**Wo sehen Sie besondere Chancen und Herausforderungen für den Finanzplatz Liechtenstein?**

**Gisela Bergmann, Prinzessin von und zu Liechtenstein:** Der liechtensteinische Finanzplatz hat sich über die vergangenen Jahre gut positioniert und sich als verlässlicher Partner auf europäischer und internationaler Ebene bewährt. Damit ist eine wichtige Grundlage gelegt. Politisch und wirtschaftlich instabile Zeiten erhöhen den Bedarf nach Schutz und Sicherheit, und daraus ergeben sich gerade für unseren Finanzplatz Chancen. Als grösste Herausforderung erachte ich die voranschreitende Einschränkung von ökonomisch-unternehmerischen Handlungsoptionen und die Bürden, die sich aus der zunehmenden Regulierung ergeben. Wir müssen Sorge tragen zu unseren Rahmenbedingungen und unser in Liechtenstein ausgeprägtes Verständnis für die Bedeutung von Eigentumsrechten bewahren. Liechtenstein liegt im Herzen Europas, erhält ein konstantes AAA-Rating und steht für Standortvorteile, die im internationalen Vergleich unverwechselbar sind.

**Thomas Zwiefelhofer:** Die Stärken Liechtensteins sind insbesondere seine Kleinheit und die unvergleichliche Stabilität. Zu beiden Aspekten müssen wir Sorge tragen. Die Kleinheit ermöglicht schnelles und innovatives Agieren mit sehr kurzen Wegen und vergleichsweise wenig Bürokratie. Sie bedingt aber auch kluges Handeln, um sich nicht Angriffen auszusetzen. Die hohe Stabilität, finanziell und politisch, generiert Sicherheit und Zuverlässigkeit, was für Kunden in einer zunehmend instabileren Welt von noch grösserer Bedeutung als bislang sein dürfte. Finanzdisziplin und der Verzicht auf grössere politische Experimente bleiben daher wichtig.



BANK FRICK

# Bewegen Sie sich mit uns in der Finanzwelt.

Bleiben Sie am Puls der Zeit –  
**abonnieren Sie unseren Newsletter**  
mit nur einem Scan.



Informationen ermöglichen kluge Entscheidungen. Mit unseren **News und Insights** erhalten Sie Fachwissen rund um den Finanzmarkt.

Wir verfügen über exzellente Fachkompetenz im Bereich des regulierten Blockchain-Banking, bei der Entwicklung von Fondslösungen, bei der Tokenisierung von Anteilen, beim Aufsetzen von Kapitalmarkt-emissionen – und natürlich auch im klassischen Banking. Grosse Expertise bringen wir zudem im Bereich des Kreditkarten-Acquiring mit.

# Direct Market Access - Effiziente Handelsabwicklung für anspruchsvolle Fondsstrategien



**Raphael Haldner**

Head of Fund and Capital Markets,  
Bank Frick

Liechtenstein verfügt über eine langjährige Tradition in den Bereichen Banking und Asset-Management. Seit dem EWR-Beitritt im Jahr 1995 hat sich der liechtensteinische Finanzplatz sukzessive als fachkundige Anlaufstelle für Promotoren von kollektiven Anlagestrukturen auf dem europäischen Finanzmarkt etabliert.

Als etablierter Standort für AIF und UCITS-Fonds werden derzeit rund CHF 70 Mrd. in verschiedensten Asset-Klassen bewirtschaftet. Das verwaltete Vermögen (AuM) hat sich seit 2013 somit mehr als verdreifacht.

Um den immer strikteren regulatorischen und operationellen Anforderungen zu entsprechen, haben Verwahrstellen und Verwaltungsgesellschaften seither vor allem in Systemlösungen für die Buchhaltung und Investment-Compliance investiert. Die Prozesse im Zusammenhang mit der Orderausführung haben in dieser Zeit deutlich weniger Innovation erfahren. Doch genau darauf liegt letztlich das Hauptaugenmerk der Fondsmanager, die in den meisten Fällen eine entscheidende Rolle in der Selektion des Fondsstandorts einnehmen.

Insbesondere bei Handelsstrategien mit liquiden Basiswerten ergeben sich grosse Herausforderungen. Vor allem dann, wenn sie sich durch eine sehr hohe Transaktionshäufigkeit auszeichnen oder auf Handelsplätzen in anderen geografischen Regionen mit Zeitverschiebung stattfinden. Bei diesen Voraussetzungen erweist es sich oftmals als äusserst schwierig, die Transaktionen über den eigenen Handelsdesk zu verarbeiten und Zugänge ausserhalb der eigenen Öffnungszeiten sicherzustellen.

Die Umsetzung wäre in einem solchen Fall grundsätzlich über die Anbindung eines Prime-Brokers lösbar. Daraus resultieren allerdings in Bezug auf die Eröffnung und die laufende Bewirtschaf-

tung hohe Aufwände. Daher bleibt dieser Weg den Fonds in der Regel verwehrt, bis eine gewisse Grösse (AuM) erreicht ist und dadurch die Wirtschaftlichkeit solcher Sondersettings gegeben ist.

Um die Attraktivität Liechtensteins als Fondsstandort weiter steigern zu können, sind somit auch die Verwahrstellen gefordert, innovative und zeitgerechte Lösungen anzubieten, die Verwaltern von Fonds eine möglichst hohe Flexibilität in der Ausführung von Wertpapiergeschäften bieten. Im Idealfall kann die Nutzerin oder der Nutzer dank einem hohen Automatisierungsgrad gleichzeitig von einer effizienteren Gebührenstruktur profitieren. Dies stellt bei hohen Transaktionsfrequenzen ein wesentliches Element dar.

## **Direkte Marktanbindung durch das Netzwerk der Verwahrstelle**

In einer Finanzwelt, in der Plattformlösungen eine immer wichtigere Bedeutung zukommen und modulare Serviceleistungen an Relevanz gewinnen, gibt es auch für diese Problemstellung eine Lösung.

Ein sogenannter «Direct Market Access» (DMA) ermöglicht es Fondsmanagern (aber auch allen anderen Arten von Vermögensverwaltern), Anlagestrategien mit liquiden Wertpapieren in den von ihnen verwalteten Investmentvehikeln oder Einzelmandaten umsetzen – ohne den Umweg über die Verwahrstelle gehen zu müssen.

Die Verwahrstelle sieht sich hierbei als Plattform, die auf die Transaktionsverbuchung und Verwahrung der Vermögensgegenstände spezialisiert ist. Die effektive Orderplatzierung erfolgt direkt bei einem Netzwerkpartner, beispielsweise bei einem Onlinebroker, der sich durch eine breite Marktabdeckung, effiziente Kostenstrukturen und hohe Zugänglichkeit (24/7) auszeichnet.

Die Aufsetzung von Unterkonten dient hierbei als Grundlage für die weitere Bewirtschaftung der Beziehung. Unterkonten werden von der Verwahrstelle im eigenen Namen, aber referenziert auf die entsprechenden Endkundinnen und -kunden (z. B. eigener Fonds) in ihrem Brokernetzwerk eröffnet. Darauf basierend können unter anderem Handelslimiten, geografische Restriktionen und Einschränkungen hinsichtlich der zulässigen Finanzinstrumente hinterlegt werden, die auf die Endkundschaft zugeschnitten sind. Ausserdem ist dadurch gewährleistet, dass die Aktivitäten einer eindeutigen Kundenbeziehung zugeordnet und über Schnittstellen automatisch im System der Verwahrstelle nachgebucht werden können. Dies dient letztlich wieder als «source of truth» für das Reporting gegenüber den Endkundinnen und -kunden.

Die Vorteile für die Vermögensverwalter sind vielfältig. Die Verwahrstelle kümmert sich nicht nur um die Aufsetzung der Zugänge, sie übernimmt als Kontoinhaberin auch sämtliche Aufgaben im Zusammenhang mit der Bewirtschaftung der Sicherheiten (Collaterals) und im Cash-Management. Über eine beschränkte Handlungsvollmacht platziert die Nutzerin oder der Nutzer die Aufträge bequem über das Interface des Onlinebrokers, während sich die Verwahrstelle im Hintergrund um das Settlement und die Nachbuchung kümmert.

Letztlich ermöglicht es der Direct Market Access Vermögensverwaltern, sich auf ihre Kernkompetenzen zu konzentrieren und in diesem Rahmen ihre Ressourcen effektiver zu nutzen. Das resultiert nicht nur in einer signifikanten Effizienzsteigerung und einer Reduktion der Transaktionskosten, sondern stärkt auch die Konkurrenzfähigkeit des Finanzplatzes Liechtenstein und bietet ein deutlich optimiertes Kundenerlebnis.



# Verschaffen Sie Ihrem gesamten Unternehmen mit der Transformation Ihrer Finanzfunktion Mehrwert und einzigartige Erkenntnisse

Wenn eine Vielfalt von Experten mit den richtigen  
Technologien auf innovative Weise zusammenarbeitet,  
resultiert etwas, das mehr ist als die Summe seiner Teile.

At PwC, it all adds up to The New Equation.

Erfahren Sie mehr unter: [pwc.ch/TheNewEquation](https://pwc.ch/TheNewEquation)





# Die Zukunft der Finanzwelt aus regulatorischer Sicht



**Philipp Rosenauer**

Partner und Head Data Privacy, ICT und Implementation +, PwC Schweiz



**Jean-Claude Spillmann**

Partner und Head Asset & Wealth Management and Banking Regulatory Legal, PwC Schweiz

Seit der Finanzkrise überschwemmt eine regulatorische Flut nach der anderen die Finanzwelt. Finanzinstitute schaffen es kaum, zwischen der Umsetzung der zahlreichen neuen regulatorischen Vorgaben Luft zu holen. Im Folgenden werden wir drei neue Regulierungsprojekte beleuchten, welche exemplarisch verdeutlichen, wie komplex und gleichzeitig unterschiedlich die verschiedenen Vorgaben sind, und dass neben neuer Regulierung zuweilen auch Deregulierungsprojekte auszumachen sind.

Während das Ziel der ersten zwei Regularien namentlich darin besteht, die Stabilität und Effizienz der europäischen Finanzmärkte zu verbessern und den Kundenschutz zu stärken – im Falle der MiFID/MiFIR-Reform durch die Anpassung bzw. Verbesserung von bestehender Regulierung und im Falle der MiCA durch die Schaffung einer neuen Regulierung –, zielt die ELTIF-Reform darauf ab, mittels gezielter Deregulierung den Zugang zu Finanzmitteln für kleinere und mittlere Unternehmen zu verbessern.

Auch die liechtensteinische Finanzindustrie und die entsprechenden Institute sind von diesen regulatorischen Änderungen betroffen und tun gut daran, die damit einhergehenden Chancen und Risiken zu analysieren.

## **Überarbeitung von MiFID II und MiFIR – Neuerungen zur Stärkung der Markttransparenz**

Die Europäische Kommission veröffentlichte am 25. November 2021 Vorschläge zur Änderung der Finanzmarkttrichtlinie II (MiFID II) und der Finanzmarktverordnung (MiFIR). Damit beabsichtigt sie die Einrichtung eines EU-weiten konsolidierten Bandes für Finanzinstrumente und gezielte Änderungen der Marktstruktur, um die Transparenz zu erhöhen und die Wett-

bewerbsfähigkeit der EU-Finanzmärkte zu stärken. Voraussichtlich soll bis Ende des dritten Quartals 2023 der endgültige Gesetzestext vorliegen.

Ein wichtiger Aspekt der Überarbeitung von MiFIR ist die Position von Kleinanlegern zu stärken, indem der Zugang zu den benötigten Daten für Investitionen in Aktien oder Anleihen verbessert wird. Während die Änderungen der MiFID II in erster Linie darauf abzielen, die Kohärenz mit den Änderungen der MiFIR zu gewährleisten, sind Letztere recht bedeutend und betreffen verschiedene Bereiche. Die wichtigsten Vorschläge betreffen die Einrichtung einer als «konsolidierter Datenticker» bezeichneten zentralen Datenbank, das Verbot der Entgegennahme von Zahlungen für die Weiterleitung von Kundenaufträgen, die Begrenzung des Dark Tradings und die Änderung der Aufschubfristen.

## **MiCA – neue europäische Regulierung für Kryptowerte**

Am 24. September 2020 hat die Europäische Kommission den Vorschlag zur Verordnung über Märkte für Kryptowerte (MiCA) vorgelegt. Der Rat und das Europäische Parlament haben schliesslich am 30. Juni 2022 eine vorläufige Einigung über die MiCA erzielt, was voraussichtlich erhebliche Auswirkungen auf Krypto-Anbieter in- und ausserhalb der EU und Finanzinstitute haben wird. Das Inkrafttreten wird für Ende 2023 bzw. Anfang 2024 erwartet.

Die MiCA soll innerhalb der EU und des europäischen Wirtschaftsraums einen einheitlichen Rechtsrahmen für diejenigen Kryptowerte und -Dienstleister definieren, welche nicht bereits durch andere europäische Finanzmarktregulierungen erfasst sind. Die MiCA wird zum einen Regeln für die Emittenten von bestimmten Kryptowerten wie namentlich Stable Coins enthalten. Zum anderen wird die MiCA die von

Krypto-Dienstleistern zu erfüllenden Anforderungen definieren und diese einer Bewilligungspflicht unterstellen.

## **ELTIF-Reform – ein Neustart**

Die Europäische Kommission hat am 25. November 2021 einen Vorschlag zur Änderung der Verordnung über europäische langfristige Investmentfonds (ELTIF) publiziert. Daraufhin haben der Rat und das Europäische Parlament am 19. Oktober 2022 eine vorläufige Einigung über die Änderungen der Verordnung erreicht. Die überarbeitete ELTIF-Verordnung wird voraussichtlich im März 2023 im EU-Amtsblatt veröffentlicht und nach neun Monaten Anwendung finden.

Die Überarbeitung der Verordnung soll eine Reihe von Beschränkungen auf der Angebots- und Nachfrageseite überwinden, welche den Markt für ELTIF immer noch stark begrenzen und die Anlageform für Investoren unattraktiv machen. Marktteilnehmer kritisieren an der gegenwärtigen Verordnung insbesondere die hohen Hürden für ein Investment von Kleinanlegern, die erheblichen Einschränkungen im Vertriebsprozess und die strengen Vorschriften für eine Portfoliozusammensetzung.

Mit dem Änderungstext sollen nun die adressierten Kritikpunkte angegangen werden. So konkretisiert der Verordnungsentwurf insbesondere den Umfang der zulässigen Vermögenswerte und Investitionen, die Anforderungen an die Portfoliozusammensetzung und -diversifizierung, die Bedingungen für die Barkreditaufnahme und -vergabe und weitere Anforderungen für die Fonds sowie Nachhaltigkeitsaspekte. Schliesslich will die Reform auch die Investitionen in ELTIF von Kleinanlegern vereinfachen und einen starken Anlegerschutz sicherstellen.



adnovum

And your  
digital  
business  
works



adnovum.com

# HZ BANKING

BY HANDELSZEITUNG



Jetzt  
Newsletter  
abonnieren



[handelszeitung.ch/hzbanking-nl](https://handelszeitung.ch/hzbanking-nl)

Die neue Topadresse für  
News aus der Bankenwelt

# Der Zusammenhang von Software und Erfolg im Banking



**Kornel Wassmer**

Managing Director Market Unit Banking, Adnovum

## Wo liegt der Zusammenhang von Software und Erfolg im Banking? Ist schon alles gesagt oder existiert noch Erklärungsbedarf?

Auf den ersten Blick erscheint die Frage trivial. So könnte im Kontext des Private Banking eine klassische Antwort darauf lauten: «Die Qualität der Beratung ist ausschlaggebend und die Software liefert die Informationsgrundlage dazu.» Diese Antwort ist nicht gänzlich falsch, greift allerdings zu kurz.

Natürlich ist der Relationship Manager ein wesentlicher Erfolgsfaktor. Gerade vor dem Hintergrund, dass Finanzmarktinformationen derzeit so einfach und billig zu haben sind wie nie zuvor. Um die Stärken des Relationship Managers jedoch richtig auszuspielen, wird eine Software benötigt, die ihn auf der gesamten Customer Journey begleitet – mit der nötigen Flexibilität und den richtigen Informationen zur richtigen Zeit. Eine Software, die ihn in seiner persönlichen Arbeitsweise unterstützt. Besonders im Private Banking ein zentraler Faktor.

Die Realität sieht derzeit ganz anders aus. So passt sich der Relationship Manager der Software an und verwendet einen beträchtlichen Anteil seiner Zeit damit, Daten aus verschiedenen Systemen zu konsolidieren oder gar einzugeben, um sich eine Informationsbasis zu schaffen, die es ihm erlaubt, ins Kundengespräch zu gehen. Würde er nicht auch lieber mehr Energie für die Kunden verwenden – mit

mehr Zeit, besserer Zeit? Und würde das nicht auch der Bank nachhaltig mehr nützen?

## Die gute Nachricht ist: Das ist möglich!

Die Ausgangslage ist nicht ideal. Das Problem liegt darin, dass das heute dem Relationship Manager zur Verfügung stehende Software-Toolset aus mehr oder weniger gut miteinander verbundenen Einzelapplikationen besteht. Oft werden diese in Produktsilos designt und folgen ganz eigenen Logiken. Neben der Komplexität steigen für den Relationship Manager auch die Unterhaltskosten kontinuierlich, bis ein Grossteil des verfügbaren IT-Budgets absorbiert ist. Die Software-Tools des Relationship Managers erfüllen so zwar die grundlegenden Bedürfnisse, sie decken die «Run-the-Bank»-Ansprüche ab. Sie bieten aber keine Grundlage für eine flexible Gestaltungsmöglichkeit der Geschäftsprozesse oder für die zukünftige Entwicklung des Geschäftsmodells. Im schlechtesten Fall wird diese Ausgangslage als gegeben akzeptiert. Im besseren und für die eigene Zukunft nachhaltigeren Fall wird das Problem angegangen und der nötige Freiheitsgrad erschlossen.

Fakt ist, dass ein werthaltiges Angebot für den Kunden, das nicht ohne weiteres substituierbar ist, sich aus der effektiven und effizienten Anwendung der eigenen Kernkompetenzen ergibt, der eigenen USP sozusagen. Dies gelingt am besten über eine

massgeschneiderte Software. Auf Benutzerebene wird die Software daher so gestaltet, dass sie den Relationship Manager unterstützt und nicht umgekehrt. Die dazugehörige Architektur entnimmt dafür die zentralen Daten aus bestehenden Applikationen und strukturiert diese so, dass sie genau dann zur Verfügung gestellt werden, wenn sie benötigt werden, im Idealfall sogar proaktiv.

Expertenfunktionen können dabei in den entsprechenden Fachapplikationen verbleiben. Diese lassen sich nutzen, integrieren und aufbereiten. Dem Relationship Manager wird so die richtige Information zum richtigen Zeitpunkt innerhalb seiner Journey und ohne Medienbruch zur Verfügung gestellt – effizient und effektiv in der Wirkung. Wird eine bessere oder neue Expertenfunktion und Fachapplikation benötigt? Kein Problem. Ihre massgeschneiderte Software erlaubt den schnellen und flexiblen Austausch der entsprechenden Fachlichkeit.

In der Konsequenz findet so ein Wechsel statt: aus einem Zustand dominierender Legacy in eine Position der Gestaltung der eigenen Softwarewerkzeuge – dies im Sinne des eigenen Geschäfts.

Möchten Sie die eigene Strategie digital abbilden, Ihrem Geschäftsmodell mehr Wirkungskraft verleihen, Ihren Mitarbeitenden einen Hebel geben, mit dem Sie Ihre Fähigkeiten optimal ausspielen können? Wir hören Ihnen gerne zu.

# Die zukunftssichere Bankplattform



Ihre Kunden erwarten eine flexible Plattform, die auf ihren schnellen, digitalen Lebensstil zugeschnitten ist. Mit der ti&m digital banking suite erfüllen Sie diese Erwartungen und steigern gleichzeitig die betriebliche Effizienz und damit das Fundament für künftiges Wachstum.



[Heben Sie sich von der Konkurrenz ab](#)

Entdecken Sie die Vielfältigkeit der Banking Suite:  
Fabian Braunwalder, Head Products & Banking Innovations,  
informiert Sie gern: +41 44 497 75 00, [ti8m.com/digital-banking](https://ti8m.com/digital-banking)

# So verändern Daten die Zukunft des Banking



**Prof. Dr. Thomas Ankenbrand**

Head of the Competence Center for Investments,  
Hochschule Luzern

Die meisten Schweizer Banken haben sich bisher noch nicht intensiv mit Data-Driven Banking beschäftigt. Und das, obwohl das Potenzial von Datenanalyse und Künstlicher Intelligenz im Banking-Bereich von Branchenexperten in der Schweiz nachweislich anerkannt ist, wie bestehende Umfragen zu diesem Thema zeigen. Damit die Schweiz auch in Zukunft wettbewerbsfähig und einer der weltweit führenden Finanzplätze bleiben kann, muss die Branche ihre Geschäftsmodelle jedoch kontinuierlich und dynamisch an die sich verändernden Bedingungen anpassen.

## **Technologische Treiber drängen Banken in eine datengestützte Zukunft**

Technologie ist natürlich der entscheidende Treiber für datenbasiertes Banking. Die drei Treiber – die Cloud, offene Ökosysteme und Künstliche Intelligenz –, die für die Schweizer Finanzbranche als besonders relevant erachtet werden, ermöglichen eine flexible Skalierung, eine standardisierte und damit effiziente Form der Interaktion zwischen verschiedenen Anbietern sowie neueste methodologische Ansätze. Die grundlegende Ressource aller drei technologischen Treiber sind die Daten, auf deren Basis Finanzinstitute einen Mehrwert für sich und ihre Kunden schaffen können.

Die Daten, die Schweizer Banken zur Verfügung stehen, lassen sich in drei Haupttypen unterteilen: Stammdaten (inkl. Kundendaten und sozioökonomische Daten), Transaktionsdaten (z. B. Zahlungen, Trades) und Verhaltensdaten (z. B. Interaktionen über verschiedene Kanäle hinweg).

Die Herausforderung liegt oft in der Einrichtung einer geeigneten IT-Infrastruktur und eines Datenmanagement-Systems, das Daten unter Verwendung entsprechend grosser Rechenleistung aus verschiedenen (internen) Quellen erfasst und speichert.

Die durch die KI-Forschung hervorgerufene sprunghafte Erweiterung der technischen Möglichkeiten führte zu einer Vielzahl von neuen Innovationen und Business Cases. Die Hauptfaktoren für diesen Prozess sind Innovationen im Bereich Deep Learning, eine rasant wachsende Menge an verfügbaren Daten und der Zugang zu relativ günstiger Rechenleistung (z. B. über Cloud Computing). In der Schweiz nutzen viele Banken KI bereits in einem oder mehreren Business Cases. Zudem setzen auch immer mehr Schweizer FinTechs KI ein.

## **Grosses Potenzial in vielen Banking-Bereichen**

Die Anwendung des Data-Driven Bankings kann sich durch drei wesentliche Hebel positiv auf den Geschäftserfolg der Banken auswirken. Erstens können Anwendungsfälle wie das automatisierte Onboarding von Kunden oder die automatisierte Überprüfung potenziell politisch exponierter Personen die Kosten für Finanzinstitute senken. Zweitens können die Geschäftsrisiken des Bankings durch datengestützte Erkenntnisse minimiert werden (z. B. im Bereich der Kreditvergabe durch genauere Ausfallprognosen). Und drittens kann neben potenziellen Verbesserungen auf der Kosten- und Risikoseite durch Data-Driven

Banking auch die Einnahmenseite profitieren. Konkrete Anwendungen wie beispielsweise Empfehlungssysteme können Finanzinstituten dabei helfen, ihre Umsätze durch Up- und Cross-Selling, höhere Conversion Rates und weniger Kundenabwanderung zu steigern. Aber auch Kunden profitieren direkt, etwa durch eine bessere Personalisierung und Kundenerfahrung, was wiederum zu einer höheren Kundenzufriedenheit führt.

## **Der Weg zu Data-Driven Banking**

Aufgrund der vermeintlich hohen Komplexität und langen Implementierungszeiten scheuen insbesondere kleinere Banken davor zurück, dessen grosses Potenzial zu nutzen. Die Transformation kann jedoch Schritt für Schritt auf Grundlage eines organisierten Ansatzes erfolgen, mit dessen Hilfe kontinuierlich Erfahrungen gesammelt und angewendet werden können. Ein Ansatz zur Entwicklung von MVPs (Minimal Viable Products) in Zusammenarbeit mit spezialisierten Technologieanbietern ist besonders dann geeignet, wenn die erforderlichen Kompetenzen intern nicht vorhanden sind. Banken sollten sich einfach trauen und den ersten Schritt machen, denn in der Schweiz sind die notwendigen Voraussetzungen – sowohl technologisch als auch regulatorisch – gegeben.



Mehr zum Thema finden Sie im White Paper «Data-Driven Banking» von tiftm, Google Cloud und der HSLU.

# Nachhaltiger Vermögensaufbau aus Liechtenstein



**WORKSHOP:**  
«Generation Z  
und die Versicherung  
der Zukunft»

FINANCE FORUM LIECHTENSTEIN  
9. MAI 2023 UM 12:00 UHR

**PrismaLife AG**

Industriering 40, 9491 Ruggell  
Fürstentum Liechtenstein  
info@prismalife.com  
www.prismalife.com

Die Generation Z stellt Versicherer vor neue Herausforderungen. Auf klassischen Wegen ist die Zielgruppe nur schwer erreichbar; denn deren Leben spielt in der Online-Welt: von der Beratung bis zum Vertragsabschluss werden digitale Kontaktwege bevorzugt.

Besuchen Sie unseren Workshop «Generation Z und die Versicherung der Zukunft» auf dem Finance Forum Liechtenstein am 9. Mai 2023 um 12:00 Uhr. Zusammen mit einem Experten des Forschungs- und Beratungsunternehmens Sirius Campus freuen wir uns auf die Diskussion mit Ihnen.

# «Generation Z» erwartet flexible und digitale Finanzprodukte



**Holger Beitz**  
CEO PrismaLife AG

**Im «War for Young Customers» müssen Versicherer immer intensiver um die Nachwuchskundschaft werben. Doch mit welchen Finanzprodukten und auf welchen Wegen ist die «Generation Z» zu erreichen?**

Die Themen, mit denen sich die heute 13- bis 28-Jährigen, auch bekannt als «Generation Z» oder «Digital Natives», beschäftigen, unterscheiden sich von denen der Generationen Y, X, Baby Boomern oder Maturists. Tatsache ist, dass die junge Generation ihr Geld für Smartphones, Mobilfunkverträge, Streaming-Portale oder Reisen ausgibt – aber (noch) nicht für Altersvorsorge, obwohl sie diese für wichtig erachten. Zugleich spielen aktuelle Themen wie der Klimawandel oder die Coronakrise eine grosse Rolle für junge Menschen. Sie beschäftigen sich mit solchen Problematiken ausgiebig – ein Ansatz, der künftig auch bei der Planung der finanziellen Zukunft relevant sein dürfte.

Finanzdienstleister müssen das Interesse junger Menschen für die Themen Vermögen und Vorsorge wecken. Sonst wird es künftig immer schwieriger werden, Neukunden zu gewinnen. Wo liegen die Herausforderungen und Chancen?

## **1. Digitalisierung:**

Die «Digital Natives» sind online! Junge Leute informieren sich intensiv über digitale Kanäle und bevorzugen «mobile» über Finanzdienstleistungen. Laut einer Studie von Sirius Campus nutzen 71 Prozent der 18- bis 30-jährigen Abschlussinteressierten für Versicherungen eine oder mehrere Online-Informationen: hauptsächlich Vergleichsportale, allgemeine Informationsseiten, Kundenportale und Websites. Ein Drittel besuchte bereits die sozialen Medien der Versicherungsunternehmen.

Der Zugang für Finanzdienstleister wird also ohne Online-Angebote und Präsenz in den sozialen Kanälen kaum möglich sein. Neben der Digitalisierung der Angebote betrifft dies auch die Beratung bis hin zum Vertragsabschluss per Mausklick.

## **2. Flexibilität:**

Die Zukunft ist für junge Menschen unsicherer und somit weniger planbar, deshalb wünschen sie sich bei den Produkten individuelle Anpassungsmöglichkeiten ihrer Verträge. Sei es, wenn es bei der Vorsorge um Entnahme und Zuzahlungen geht oder in anderen Fällen um kurze Kündigungsfristen. Hier sind die Anbieter gefordert, ihre Produktpaletten zu opti-

mieren, um den jungen Menschen attraktive Angebote unterbreiten zu können.

## **3. Nachhaltigkeit:**

Für die Idee, ihr Geld nachhaltig anzulegen, zeigt sich die «Generation Z» offen. Laut einer Statista-Umfrage hatte im Jahr 2022 rund ein Viertel der Befragten aus der «Generation Z» nachhaltige Geldanlagen erworben. Im Vergleich mit der «Generation Y» zeigt sich ein deutlicher Unterschied: Hier waren es nur 18 Prozent der Befragten.

Diesen Trend haben wir bei der PrismaLife schon früh erkannt. Aktuell sind von den rund 160 PrismaLife-Fonds 55 als nachhaltig klassifiziert.

## **Erwartungen und Bedürfnisse**

Sirius Campus hat untersucht, welche Erwartungen und Bedürfnisse die «Generation Z» an die Versicherung der Zukunft hat. Ob Finanzprodukte und Versicherungen künftig via Siri, Alexa oder Amazon abgeschlossen werden, bleibt abzuwarten. Aber der Wunsch nach einem schnelleren Fortschreiten der Digitalisierung und flexiblen Angeboten ist bei Versicherungskunden – und sicherlich nicht nur der «Generation Z» – gross.



**OLYMPIC<sup>®</sup>**  
**BANKING SYSTEM**  
**INNOVATIVE BANKING**

[olympicbankingsystem.com](http://olympicbankingsystem.com)

**eRI<sup>®</sup>**



# Die Bank der Zukunft – Welche Lösungen gibt es, um die Agilität zu entwickeln, die die Banken brauchen werden?



**Roger Furrer**  
Direktor ERI Bancaire Zürich

Das Auftreten neuer Marktteilnehmer in der Bankenwelt, auch wenn ihr Marktanteil derzeit nur einen winzigen Bruchteil des Finanzsektors ausmacht, hat die traditionellen Banken dazu gezwungen, Überlegungen zu ihrem Geschäftsmodell und zu technologischen Alternativen anzustellen.

Einige dieser neuen Akteure denken darüber nach, ihre IT-Architektur auf sogenannten «Neo Core Systems» aufzubauen, die auf eine hohe Integrationsfähigkeit, einen sehr modularen Aufbau und einen «Cloud-native»-Ansatz setzen und so versuchen, neue, agilere Geschäfts- und Betriebsmodelle zu ermöglichen. Dies mag einige etablierte Anbieter von Kernbanklösungen unter Druck setzen, aber die Realität zeigt uns, dass die meisten neuen Akteure in der Schweiz ihre neuen digitalen Funktionen auf den bewährten Anwendungen aufbauen, über die sie bereits anderweitig verfügen.

Bestehende moderne und modulare Kernbanklösungen wie das OLYMPIC Banking System haben sich seit vielen Jahren als wesentlicher Impulsgeber für das Geschäftswachstum von Banken und Finanzinstituten auf internationaler Ebene etabliert. In den vergangenen Jahren hat ERI jedoch als Beispiel für existierende Kernbanklösungen die Funktionalität von OLYMPIC Banking System erheblich erweitert, um ein viel breiteres Spektrum an Bedürfnissen und Segmenten von Finanzdienstleistungen abzudecken, sei es für Privat-, Privatkunden- und Geschäftsbanken, Mikrofinanzinstitutionen, Zentralbanken, Broker, Depotbanken oder auch Investmentfondsmanager.

## **Plattformen und Ökosysteme, Ziele und Prinzipien der Architektur der Zukunft**

Eine robuste Plattform bietet auch die nötige Flexibilität für Innovationen. Bestehende Kernbanklösungen wie das OLYMPIC Banking System ermöglichen bereits einen Omni-Channel-Zugang und rationalisierte Prozesse, die auf einer voll integrierten Plattform aufgebaut sind, die moderne SOA-Prinzipien (Services Oriented Architecture) wie Echtzeit, Mandantenfähigkeit, Omni-Channel & reaktive UX, offene APIs und Cloud-Unabhängigkeit nutzt. Dies bietet den Banken eine enorme Flexibilität und Offenheit, um sehr schnell neue modulare Produkte von Drittanbietern auf dem Markt anzubinden, um ihre Bedürfnisse zu decken und erleichtert so das Open Banking. Es wurden verschiedene Integrationsmethoden entwickelt, entweder als zentraler Kern mit Satellitensystemen oder als Teil einer grösseren funktionalen Architektur, die verschiedene Systeme mit unterschiedlichen Technologien verbindet. Es werden offene APIs zur Verfügung gestellt, um die Echtzeitintegration in komplexe, unternehmensweite Geschäftssysteme zu erleichtern.

## **Perspektiven**

Die Zukunft wird zeigen, wie schnell und in welchem Umfang sich der Bankenmarkt in der hochgradig vernetzten digitalen Welt weiterentwickeln wird. All unsere Errungenschaften basieren auf unserem bedingungslosen Willen, das höchste Serviceniveau zu bieten. Die enge Zusammenarbeit mit unseren Kunden und Partnern gewährleistet, dass unsere Lösungen den Bedürfnissen

des Marktes entsprechen. Ständige Investitionen in die Entwicklung neuer Produkte und Dienstleistungen sind von entscheidender Bedeutung, um diese Marktbedürfnisse zu erfüllen.

Natürlich müssen die derzeitigen Kernbanklösungen bereits «Cloud-fähig» sein. OLYMPIC Banking System nutzt die Cloud aller großen Anbieter bereits vollständig und ist umweltfreundlich u. a. in einem SaaS-Modell verfügbar, das Finanzinstituten hilft, betriebliche Effizienz zu erreichen und ihre Rentabilität dauerhaft zu sichern.

## **Schlussfolgerung**

Die Neo Core Banking-Lösungen bieten eine günstige, schnelle und flexible Möglichkeit, Ihre Dienstleistungen auf einer Plattform zu etablieren, aber die Angebote hinsichtlich des Funktions- und Leistungsumfangs sind für ein bestehendes Finanzinstitut derzeit noch zu begrenzt, um alle Bedürfnisse abzudecken. Für neu gegründete Finanzinstitute oder FinTechs mit eingeschränkten Banklizenzen (Kontoführung und Zahlungsverkehr, aber keine Bankgeschäfte) ist dies eine moderne alternative Einstiegsmöglichkeit.

Unabhängig von den Optionen, die die technologischen Entwicklungen bieten, ist es für eine Bank oder ein Finanzinstitut von entscheidender Bedeutung, dass sie ihre zukünftige Wachstumsstrategie auf eine integrierte Plattform mit einer offenen Architektur stützen können, die in der Lage ist, die geschäftlichen Anforderungen zu unterstützen, die den sich ständig ändernden Kundenerwartungen gerecht werden müssen.

# Innovationskraft und Nachhaltigkeit – Kernkompetenzen der Zukunft Liechtensteins

## Einführung

Liechtenstein hat eine bemerkenswerte Innovationskraft und ein hohes Mass an Nachhaltigkeit entwickelt. Diese beiden Kernkompetenzen haben dazu beigetragen, dass Liechtenstein zu einem führenden Zentrum für Finance und Wirtschaftsrecht geworden ist. Hierdurch und aufgrund der europäischen Entwicklungen befinden sich die massgeblichen Rahmenbedingungen sowie die regulatorischen Anforderungen im Wandel. Es stellt sich hierbei die Frage, wie sich die Innovationskraft und Nachhaltigkeit auf den Finanzplatz Liechtenstein auswirken.

## Innovationskraft in Liechtenstein

Die Innovationskraft Liechtensteins wird durch die Zusammenarbeit zwischen Wissenschaft und Wirtschaft vorangetrieben. Dabei hat die Universität Liechtenstein in den letzten Jahren eine wichtige Rolle in der Förderung von Innovationen und Nachhaltigkeit sowie bei der Weiterentwicklung der regulatorischen Rahmenbedingungen in Liechtenstein eingenommen. Durch ihre Forschung, Kooperationen mit Unternehmen und vielseitigen sowie praxisnahen Weiterbildungsangeboten leistet sie einen wichtigen Beitrag zur Stärkung der Wirtschaft und zur Förderung von Fachkräften in der Region.

Ein Beispiel für die Innovationskraft in Liechtenstein ist die Finanzbranche. Das Land ist ein wichtiger Akteur im Bereich der Vermögensverwaltung und hat sich zu einem führenden Zentrum für Innovative Finance, Sustainable Finance und Impact Investing entwickelt. Das Land ist ein Vorreiter in der Entwicklung von digitalen Finanzdienstleistungen und hat sich zu einem wichtigen Standort für Fintech-Unternehmen entwickelt. Zudem ist es weltweit als verlässlicher Hub für Innovative und Krypto Finance bekannt. Liechtenstein bietet eine ideale Umgebung, da es über eine fortschrittliche Infrastruktur, freundliche Regulierung und eine gut ausgebildete Bevölkerung verfügt.

Zugleich erfordert das Potenzial dieser Entwicklungen eine Weiterentwicklung

der rechtlichen Rahmenbedingungen. Neben Fragestellungen des langfristigen Vermögenserhalts stellen sich im Lichte der Nachhaltigkeit auch Fragen im Finanzmarkt- und Unternehmensrecht. Darüber hinaus macht die Globalisierung der Kriminalität auch keinen Halt vor den Grenzen Liechtensteins. Insbesondere im Bereich des Wirtschaftsstrafrechts ist eine verstärkte Horizonterweiterung hin zu internationaler Kooperation zu beobachten.

## Recht als Grundlage für Nachhaltigkeit

In Liechtenstein sind Unternehmen gesetzlich verpflichtet, über ihre Nachhaltigkeitsperformance zu berichten. Diese Berichterstattung umfasst Themen wie Umwelt, Soziales und Governance. Die Berichte müssen transparent, vergleichbar sowie verlässlich sein und dienen als Instrument zur Förderung der Nachhaltigkeit und Transparenz. Dass Unternehmen daran ein vitales Eigeninteresse haben, zeigt das verstärkte Aufkommen öffentlichkeitswirksamer «Klimaklagen» gegen CO<sub>2</sub>-Emittenten in ganz Europa.

Von besonderer Bedeutung für das Thema der Nachhaltigkeit sind zahlreiche Frage- und Problemstellungen betreffend die vielfältige Unternehmensberichterstattung sämtlicher Branchen. Speziell im Finanzdienstleistungssektor werden Finanzmarktteilnehmer und Finanzberater verpflichtet, nachhaltigkeitsbezogene Informationen auf Ebene des Unternehmens als auch der angebotenen Finanzprodukte offenzulegen. Die Versicherungsbranche treffen die Auswirkungen des Klimawandels im Kernbereich: Immer mehr stellt sich die Frage nach der nachhaltigen Finanzierbarkeit klassischer Produkte. In den Fokus rücken aber auch Produktinnovationen mit Blick auf geänderte ökologische Rahmenbedingungen.

Darüber hinaus stellen sich auch neue Fragen im Gesellschafts- und Stiftungsrecht rund um das Thema des Verantwortungseigentums.

Diese Aspekte zeigen die Bedeutung der regulatorischen Rahmenbedingungen, um die Nachhaltigkeit von Unternehmen

zu fördern. Durch die Schaffung von Anreizen und durch die Integration von Nachhaltigkeit in die Unternehmensführung werden Unternehmen ermutigt, nachhaltig zu wirtschaften und damit einen wichtigen Beitrag zur Förderung der Nachhaltigkeit in Liechtenstein und weltweit zu leisten.

## Echtes Impact Investing – eine Innovation

In diesem Zusammenhang haben sich in Liechtenstein auch Impact Investing und Green Finance als wichtige Instrumente etabliert, um finanzielle Ressourcen in nachhaltige Investitionsprojekte zu lenken. Dies wird durch die Schaffung von Anreizen und Förderungen für grüne Investitionen und Projekte erleichtert.

Impact Investing gewinnt als innovatives Produkt immer mehr an Bedeutung. Es zählt dabei nicht nur die Rendite von Investitionen, sondern auch positive soziale oder ökologische Auswirkungen. Echtes Impact Investing ist eine wichtige Entwicklung, die dazu beiträgt, eine nachhaltige Wirtschaft zu schaffen. Ein wichtiger Aspekt von echtem Impact Investing ist die Messbarkeit von Ergebnissen. Investoren wollen sicherstellen, dass ihre Investitionen tatsächlich positive Auswirkungen haben. Ein weiterer wichtiger Aspekt von echtem Impact Investing ist die Transparenz. Investoren wollen sicherstellen, dass ihre Investitionen in nachhaltige und sozial verantwortliche Unternehmen fließen und fordern diese deshalb auch auf, offenzulegen, wie sie Nachhaltigkeit fördern und wie sie soziale Verantwortung übernehmen.



Prof. Dr. Alexandra Butterstein, LL.M. und  
Assoz. Prof. Dr. Martin Angerer

LIECHTENSTEIN  
BUSINESS SCHOOL



uni.li/lbs

LIECHTENSTEIN  
BUSINESS LAW SCHOOL



uni.li/lbls

# Maximal mobil



**Jennifer Bleth**  
CEO Cornèr Europe

Foto: Maren Kindler

**Karte, Smartphone oder Smartwatch? Digitales Bezahlen ist beliebt und definitiv ein fester Bestandteil unseres Alltags. Die Gründe für die breite Akzeptanz von mobilen Zahlungslösungen erklärt Jennifer Bleth, Geschäftsführerin von Cornèr Europe.**

Interview: Alysée Rodriguez mit Jennifer Bleth

**Jennifer Bleth, welches ist Ihr bevorzugtes Zahlungsmittel, Smartphone oder Karte?**

Ich benutze fast immer mein Smartphone oder alternativ meine Smartwatch, egal ob für den Wocheneinkauf oder für einen kleinen Snack nach der Jogging-Runde. Die physischen Zahlungskarten fristen in meinem Portemonnaie eher ein Mauerblümchendasein, und sie kommen eigentlich nur noch dann zum Einsatz, wenn das Kassenterminal eines Händlers nicht über die Kontaktlosfunktion verfügt.

**Die Benützung von Bargeld ist für Sie daher kein Thema?**

Ich bin vermutlich ein typisches Resultat des gesellschaftlichen Wandels der letzten Jahre und der damit verbundenen zunehmenden Mobilität. Letztlich ist es einfach bequem: Mein Mobiltelefon habe ich immer dabei, ich muss nicht über Bargeld oder die Verfügbarkeit von Bankomaten nachdenken, und allfällige Währungswechsel sind so auch kein Thema mehr. Ausserdem bin ich ziemlich technologieaffin und probiere daher gerne Neues aus.

**Inwiefern beeinflusst der von Ihnen erwähnte gesellschaftliche Wandel unser Zahlungsverhalten?**

Wer heute das Haus verlässt, tut

dies nur mit dem Smartphone in der Tasche. Das Mobiltelefon ist zu einem unverzichtbaren Begleiter avanciert. Und dies über alle Generationen hinweg. Je nach Alter ist die Nutzung vielleicht unterschiedlich, das ändert jedoch nichts an der Tatsache des Stellenwerts des Smartphones. Dabei ist das eigentliche Telefonieren zur Nebensache mutiert. Die neuen Generationen der Smartphones sind multifunktional und vereinen viele Funktionen gleichzeitig: Unterhaltung, Musik, Wecker, E-Mails, Internet, Bücher usw. Dazu gesellt sich auch das digitale Bezahlen von Produkten und Dienstleistungen. In-App-Zahlungen wie beispielsweise das Kaufen von Zugtickets, das Bezahlen des Parkplatztickets oder das Überweisen von Geld an Freunde oder Bekannte. All diese Tätigkeiten werden ganz selbstverständlich mit dem Smartphone oder der Smartwatch erledigt. Diese Entwicklung beobachten wir als Herausgeber von Zahlungskarten sowohl in Liechtenstein als auch in Europa: Mobile Zahlungslösungen sind für unsere Kunden heute essenziell.

**Das heisst, dass mobiles Bezahlen salonfähig geworden ist und die physischen Zahlungskarten eigentlich gar nicht mehr gebraucht werden?**

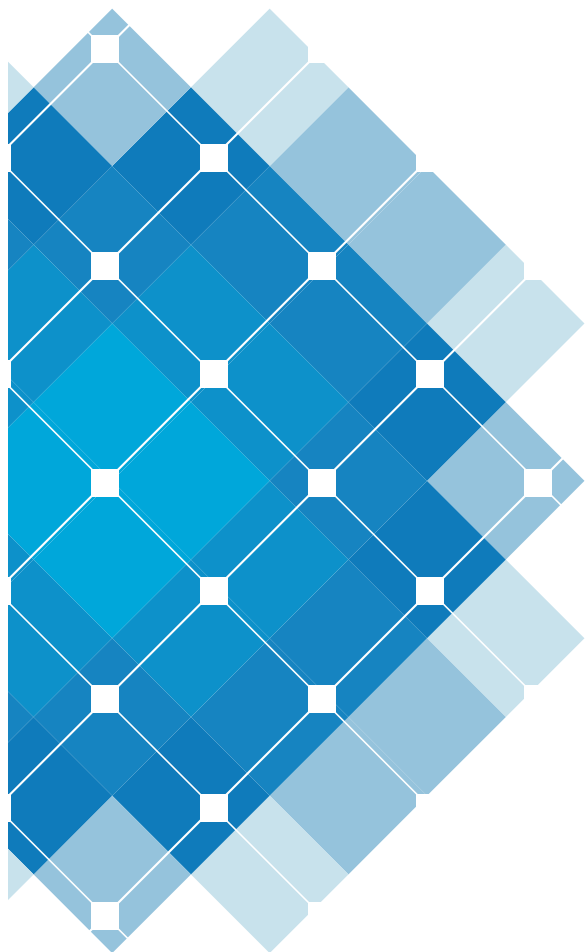
Die mobilen Zahlungslösungen werden in Zukunft sicherlich noch stärker an Bedeutung gewinnen. Die Pandemie hat diese Entwicklung zweifelsohne beschleunigt. Während des Lockdowns haben wir uns an die verschiedenen bargeldlosen Zahlungsmethoden gewöhnt, und wir werden diese aus praktischen und hygienischen Gründen weiterhin nutzen. Dies gilt vor allem für das Bezahlen von Kleinbeträgen und

der damit verbundene Gebrauch der Münzen. Vor drei Jahren noch eher die Ausnahme, bezahlen wir heute mit der Karte problemlos beim Bäcker ein Brötchen oder am Kiosk eine Zeitung und haben dabei erst noch in Echtzeit die Kontrolle über die getätigten Transaktionen. Trotz der zahlreichen Vorteile von Mobile Payment werden die physischen Zahlungskarten unsere Portemonnaie auch in den nächsten Jahren schmücken, da weltweit noch längst nicht alle Kassenterminals über die Kontaktlosfunktion verfügen.

**Und doch gibt es Personen, die dem mobilen Bezahlen eher skeptisch gegenüberstehen, weil sie Bedenken in Bezug auf die Sicherheit haben oder den Verlust der Privatsphäre befürchten.**

Meines Erachtens stellt sich vielmehr die Frage der Definition der Privatsphäre und der tägliche Umgang mit den digitalen Angeboten. Wer beispielsweise in den sozialen Medien unterwegs ist und Fotos von sich und dem letzten Familienfest postet, ab und zu bei Wettbewerben teilnimmt, im Internet einen günstigen Flug sucht oder im Supermarkt Bonuspunkte sammelt, gibt selbst freiwillig Auskunft über seine Person und verzichtet damit automatisch auf einen Teil der Privatsphäre. Punkto Sicherheit ist diese bei Bezahlung mit dem Smartphone oder der Smartwatch auf jeden Fall gewährleistet, denn es werden keine Kartendetails an Dritte weitergegeben. Stattdessen wird ein Token generiert und der eigenen Karte zugeordnet. Des Weiteren muss jede Transaktion mit PIN-Code, Iris-Scan oder Face-ID bestätigt werden.

Herzlichen Dank für das Gespräch!



# Solar? Klar.

Bleiben Sie nachhaltig informiert: ESG-News ist der neue Nachhaltigkeits-Nachrichtenservice von AWP für Trading- und E-Banking-Lösungen, Börsen- und Finanz-Apps sowie Finanzmedien. Er deckt ein breites Spektrum an Themen rund um Nachhaltigkeit und ESG ab – national aber auch international.

Interessiert? [verkauf@awp.ch](mailto:verkauf@awp.ch)



**DER  
WOLF  
DER  
DRUCKEN  
KANN**

**wolfdruck**



Schliessa 12 • FL-9495 Triesen  
Tel. +423 263 00 50 • [www.wolf-druck.li](http://www.wolf-druck.li)

# Investmententscheidungen unter Unsicherheit – Ohne Vorbereitung geht's nicht!



**Peter Reis, CFA**

Head of Fund Research, ifsam

Wie uns immer wieder vor Augen geführt wird, wandeln sich im Vorfeld für unumstösslich gehaltene Paradigmen oftmals sehr schnell, manchmal sogar über Nacht und führen zu Situationen höchster Unsicherheit.

Während der Zinssenkungen im Zuge der Pandemie-Herausforderungen gingen viele Marktteilnehmer von nun fortan ewigen Niedrigzinsen aus und nicht wenige erklärten den Zins sogar für mausetot. Die anschliessend aufgetretene starke Inflationsentwicklung mit entsprechenden Richtungsänderungen der Zentralbanken belehrte uns dann aber eines Besseren.

Während diese Entwicklung zumindest noch einen gewissen Anpassungszeitraum erlaubte, zwingen geopolitische Ereignisse den Entscheidungsträgern oftmals stark reduzierte Reaktionszeiten auf.

## Wie kann man derartige Unsicherheiten reduzieren und die Entscheidungsfähigkeit erhöhen?

Ist die Rede von Unsicherheit im Themenfeld der Psychologie, wird häufig als Rat gegeben, das Problem an der Wurzel zu packen und die Ursache zu bekämpfen.

Folgt man diesem Ratschlag, dürft übertragen auf Investmentent-

scheidungen der effektivste Weg der Unsicherheitsreduktion sein, die «Ursache» in Form unvollkommener oder unbekannter Informationen zu bekämpfen. Folgerichtig sollte darauf abgezielt werden, stets verfügbare, vertrauensvolle und valide Daten und Informationen für seine Anlageprodukte vorzuhalten. Dies erlaubt es dem Fondsmanager, Wealth Manager oder Private Banker vor Ort schnell und fundiert bewusste Entscheidungen zu treffen. Denn wie Charlie Munger treffend formulierte: «Grosse Chancen kommen immer zu den vorbereiteten Menschen.»

## Was bedeutet dies im Hinblick auf Fondsinvestitionen?

Der transparente Einblick in das bestehende Fondsportfolio sowie das Vorliegen vorbereiteter Alternativmöglichkeiten entscheiden massgeblich darüber, wie reaktiv und effizient sich ein verlässlicher Überblick verschafft werden kann. Auf diesem aufbauend, können dann fundierte Investitionsentscheidungen oder Kundenansprachen erfolgen.

Dieser Überblick kann unter anderem durch anschauliche Darstellungen erreicht werden, die es ermöglichen, die entscheidenden Performance-

und Risikotreiber sowie Stärken und Schwächen der bestehenden Fonds und potenzieller Alternativen objektiv, direkt und verständlich herauszustellen.

Des Weiteren führen veränderte Rahmenbedingungen auch oftmals zu Verschiebungen hinsichtlich der Attraktivität einzelner Fondskategorien und lassen vormals nicht abgedeckte Kategorien auf einmal beachtenswert erscheinen. Entsprechend hilfreich ist dabei eine immer griffbereite Vorauswahl an Fonds und aufgebautes Vorwissen in den unterschiedlichen Fondskategorien.

## Was wird benötigt?

Die geschilderten Fonds-Research und Investment-Controlling-Tätigkeiten erfordern eine fokussierte und stetige Begleitung der Fondsinvestitionen und Vergleichsgruppen. Dafür werden insbesondere eine hohe fachliche Expertise und Kapazitäten benötigt. Darüber hinaus sind leistungsfähige Datenbanken, Informationstools sowie der Zugang zu den Produkthanbietern / Fondsmanagern unerlässlich.

**Sprechen Sie mit uns – wir beraten Sie gerne zu passgenauen Lösungsoptionen für Ihre spezifischen Anforderungen.**


Kontakt: [research@ifsam.lu](mailto:research@ifsam.lu)


## B2B-Fondsplattform mit 360°-Service

Handel- und Verwahrdienstleistungen in Fondsanteilen aller Art ·  
Trailer Fee Management · Fund Research


 **ifsam**  
the art of fund business

[www.ifsam.lu](http://www.ifsam.lu)

 Qualitätsführerschaft

 Serviceführerschaft

 Kundenorientierung

 Automatisierung

cornercard

# Lokale Präsenz – Globale Lösungen

Global Card ist Ihr Partner für  
individuelle Lösungen im Bereich  
Zahlungskarten. Informationen  
unter [cornercard.eu](https://www.cornercard.eu)



ÜBERSETZER  
VERMISST?  
LANGUAGE-TECH  
GESUCHT?

Sprachexperten für Finanztexte  
und Corporate Reporting.  
Aktuelle Tools, schnell,  
zuverlässig, 365 Tage im Jahr.

diction

Übersetzung . Lektorat . Korrektorat . Post-Editing . Copywriting



# Die Treuhandbranche ist für die globalen Herausforderungen gut positioniert.



Susan Schneider-Köder

Geschäftsführerin Liechtensteinische Treuhandkammer

**Die Rahmenbedingungen für den Vermögenserhalt haben sich in den letzten Jahren verschärft. Steigende regulatorische Anforderungen, konjunkturelle Schwankungen und Inflation sowie geopolitische Instabilitäten und nicht zuletzt der aktuell starke Fachkräftemangel sind herausfordernd für den gesamten Finanzplatz.**

Seit dem Angriff Russlands auf die Ukraine verschärfen Sanktionen diese Gegebenheiten zusätzlich. Die weitere Entwicklung dieses Konflikts ist nach wie vor nicht absehbar, und damit sind auch die noch zu erwartenden Auswirkungen ungewiss. Diesen Herausforderungen gewachsen zu sein, erfordert von den Finanzmarktteilnehmern viel Engagement, Flexibilität sowie die geeigneten Instrumente.

Mit den Strukturen wie Stiftung und Trust, die geeignete Instrumente für eine langfristige Nachfolgeplanung und Vermögensschutz darstellen, hat der Finanzplatz Liechtenstein gute Optionen, um auf sich ändernde

Gegebenheiten zu reagieren. Kombiniert mit der Stabilität sowie Konformität und damit der Rechtssicherheit im Land, sind die Rahmenbedingungen für eine strukturierte, langfristige Vermögenssicherung gegeben.

Die Umsetzung dieser Vermögenssicherung unter Einhaltung der rechtlichen Anforderungen ist Kern der Tätigkeit der Treuhandbranche. Diese hat bereits in den letzten Jahren unter Beweis gestellt, dass sie die wachsenden Herausforderungen gut meistern kann.

Eine Bestätigung hierfür war gerade auch das im letzten Jahr der Treuhandbranche ausgesprochene, sehr gute Ergebnis des durchgeführten Moneyval-Assessments.

Dieses Ergebnis zeigt, dass der Finanzplatz Liechtenstein fully compliant, stabil und zukunftsorientiert aufgestellt ist. Und das Marktverhalten bestätigt, dass dies auch im Ausland so wahrgenommen wird. Gerade Unternehmerfamilien, die

sich Gedanken zum Vermögensschutz und zur Nachlassplanung machen, wissen die vorteilhaften Lösungen, die Trust und Stiftung in Liechtenstein mit ihrer Kontinuität und stabilen Rechtsentwicklung bieten, zu nutzen und innovativ einzusetzen. Zudem enthalten diese Rechtsformen auch bereits den wichtigen Nachhaltigkeitsgedanken. Weiters ist Innovation zur Steigerung der Produktivität in den internen Prozessen gefragt, um das Gleichgewicht von Preis und Leistung zu halten.

Die auf dem liechtensteinischen Finanzplatz zur Verfügung stehenden Instrumente und Abläufe entsprechen somit allen Anforderungen für einen zeitgemässen, langfristigen und generationenübergreifenden Vermögenserhalt.

Und das dem liechtensteinischen Treuhandsektor von seinen Kunden entgegengebrachte Vertrauen wirkt sich auch positiv und wesentlich auf die Wirtschaft im Land aus.

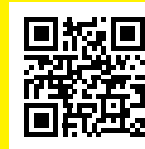


LIECHTENSTEINISCHE  
TREUHANDKAMMER



gemeinsam vorgehen,  
unternehmerisch handeln,  
Zukunft mitgestalten.

[www.thk.li](http://www.thk.li)



## Wir führen zusammen, was zusammen gehört ...

Menschen mit Organisationen.

Kandidaten mit Vakanzen.

Stellensuchende mit Stellenangeboten.

Dafür gehen wir die Extrameile.

## Executive Search für Fach- & Führungspositionen

## Der neue Treffpunkt der Finanzbranche



Axel  
Weber



Thomas  
Wüst



Mirjam  
Staub-Bisang



Wolfgang  
Ischinger



Markus  
Hengstschläger

**Dienstag, 19. September 2023**  
**Kongresshaus Zürich**



# Herausforderungen erfordern agile Geschäftsmodelle



**Dr. Hans-Werner Gassner**

Präsident Liechtensteinischer Bankenverband

## «Banking is necessary, banks are not.»

Jeder in der Finanzwelt kennt diesen wohl meistzitierten Ausspruch von Bill Gates aus dem Jahr 1994. Heute, rund 30 Jahre danach, muss man wohl konstatieren, dass der Microsoft-Gründer falsch gelegen hat. Nicht nur gibt es immer noch Banken. Nein, die Banken werden auch immer grösser, ertragsreicher und unverzichtbarer. Die Kurzfassung dafür lautet: Banken sind wie wohl keine andere Branche auf der Welt flexibel oder wie es im modernen Business Slang heisst «agil». Neue Trends wurden rasch übernommen und weiterentwickelt. Ein Beispiel dafür aus der jüngeren Geschichte: Als im Zuge der Digitalisierung alle Welt den jungen Fintech-Unternehmen eine gewaltige disruptive Kraft zugesprochen hatte, haben die Banken rasch darauf reagiert und entweder eigene Lösungen aufgebaut oder aber mit Fintechs zusammengearbeitet. Heute ist aus dem Hype ein Geschäftsmodell geworden, das im traditionellen Banking angekommen ist. Nicht zuletzt deshalb haben wir in unserer Roadmap 2025, der Mehrjahresstrategie der Banken, Agilität als einen von vier Erfolgsfaktoren definiert.

Die erwartete Vorhersage ist gerade angesichts der aktuellen und zahlreichen politischen, wirtschaftlichen oder gesellschaftlichen Herausforderungen schwieriger denn je. Ich wage aber trotzdem einen Blick in die Glaskugel und auf Trends, welche die Finanzwirtschaft im weiteren und die Banken im engeren Sinn beeinflussen dürften.

## Künstliche Intelligenz auf Vormarsch

Der Megatrend schlechthin, die fortschreitende Digitalisierung, wird auch weiterhin der wichtigste Treiber für Veränderungen in der Finanzwirtschaft bleiben. Ich denke hier aber nicht in erster Linie an den Zahlungsverkehr oder ein noch stärkeres Plattform- oder Ökosystemdenken. Vielmehr dürfte in den nächsten Jahren Künstliche Intelligenz (KI) sowohl im Backend- als

auch im Frontend eine immer grössere Rolle spielen. Stichworte hierzu sind z.B. Smart-Agents oder Chatbots, welche die Kundin oder den Kunden ermächtigen, Probleme selbstständig zu lösen. Dabei gilt es gerade für das Kerngeschäft der Liechtensteiner Banken, die Vermögensverwaltung, eine optimale Multikanalstrategie im Auge zu behalten. Ein Grundsatz bleibt auch in Zukunft bestehen: Der Kunde entscheidet, wie und wo er mit seiner Bank in Kontakt treten will.

## Informationsgap verschwindet

Ein weiterer Trend wird sein, dass die Kunden von Banken immer besser informiert sind. Mit anderen Worten, wird der Informationsgap zwischen Bank und ihren Kunden schmelzen wie Schnee in der Frühjahrssonne. In diesem Sinne wird beispielsweise Transparenz sowohl bei Gebühren als auch im ganzen Investmentprozess noch entscheidender werden. All dies bedeutet, dass eine noch stärkere Kundenorientierung erwartet wird. Die User Experience wird ein wichtiges Unterscheidungsmerkmal zwischen Bankinstituten werden. Ein weit stärkerer Einsatz der Blockchain-Technologie wird einen wichtigen Beitrag dazu leisten. Und hier schliesst sich der Kreis zur Digitalisierung. Die Banken müssen ihre Kunden nicht bloss in Bezug auf Compliance-Anforderungen abklären, sondern auch deren Bedürfnisse oder Einstellungen besser kennen. Hierfür spielen Daten jeglicher Art eine zentrale Rolle. Der Kampf um die Kundenschnittstelle geht also in eine nächste Runde. Denn nur so können relevante Daten gesammelt werden.

## Hohe Investitionen in Cybersicherheit

Datensammlungen sind aber ein sensibler Bereich. Insbesondere die westlichen Gesellschaften werden diesbezüglich immer kritischer und vorsichtiger. Erfolgreich wird derjenige sein, der den Kunden und Kundinnen einerseits den durch die Sammlung

implizierten Mehrwert auch wirklich liefern kann. Andererseits werden die Banken enorme Anstrengungen unternehmen müssen, um die Sicherheit dieser Daten zu gewährleisten. Folglich dürfte die Cybersicherheit einer der am schnellsten wachsenden internen Bereiche werden. Dies erfordert hohe Investitionen, die nur grosse Banken alleine stemmen können. Kleinere Institute müssen verstärkt kooperative Lösungen suchen.

## Begleitende Regulierung

Die Regulierung wird in Zukunft weiterhin eine sehr wichtige Rolle spielen. Doch sie dürfte nicht bloss auf eine absolut notwendige Kontrolle der Geschäftstätigkeit - beispielsweise mittels Eigenmittelunterlegung oder hohen Compliance-Anforderungen ausgerichtet sein. Moderne Regulierungsbehörden müssen die digitale Transformation und den Einsatz von neuen Technologien proaktiv begleiten, Rechtssicherheit herstellen und gleichzeitig schauen, dass die Finanzwirtschaft stabil und sicher bleibt.

## Nachhaltigkeit über allem

Last but not least wird Nachhaltigkeit das alles dominierende Geschäftsfeld werden. Immer mehr Anleger und Anlegerinnen möchten ihr Geld in Unternehmen und Projekte investieren, die ökologische und soziale Nachhaltigkeit fördern. Dies wird zu einem verstärkten Angebot an solchen Finanzprodukten führen. Dank einer durch die Digitalisierung verbesserten Klassifizierung wird sich die Spreu vom Weizen trennen und Greenwasher aus werden dem Markt gedrängt.

Insgesamt wird die Finanzwirtschaft in Zukunft also weiterhin von schnellen Veränderungen und Innovationen geprägt sein. Unternehmen, die agil bleiben, sich anpassen und auf die Bedürfnisse ihrer Kunden und Investorinnen eingehen, werden am erfolgreichsten sein.

# Private Label Funds bieten viele Möglichkeiten.

**Alex Boss**

Präsident LAFV Liechtensteinischer Anlagefondsverband



**Funds wurden lange Zeit rein als Vertriebsvehikel angesehen. Sie bieten den Promotoren, wie zum Beispiel Vermögensverwaltern aber noch viel mehr Vorteile. Ein Private Label Fund ist ein Fonds, der individuell auf die Bedürfnisse der Kunden abgestimmt ist. Er kann als Instrument der Vermögensstrukturierung eingesetzt werden, ein in Liechtenstein stark wachsendes Segment.**

## **Vorteile für Vermögensverwalter**

Einige Länder in Europa haben den Spielraum von MiFID II genutzt und für den Vertrieb zusätzliche Vorschriften eingeführt. Berät ein Vermögensverwalter Anleger aus mehreren Ländern, so muss er die unterschiedlichen Regeln der Herkunftsländer seiner Kunden kennen und umsetzen. Dieser Aufwand kann durch einen eigenen Fonds und somit Auslagerung von Aufgaben an die Fondsgesellschaft deutlich vereinfacht werden. Liechtensteinische Fonds profitieren von einem einfachen und diskriminierungsfreien Zugang zum europäischen Markt. Durch die Verwendung eines Fonds wird für den Vermögensverwalter zudem die Gefahr vermieden, aufsichtsrechtliche Vorgaben zu verletzen.

Der Aufwand für die Administration pro Kunde steigt wegen der zunehmenden Regulierung laufend. Werden die Kunden jedoch über einen Fonds

verwaltet, müssen einzelne Schritte nur einmal durchgeführt werden. Das aufsichtsrechtliche Reporting wird durch die Fondsgesellschaft abgebildet und entlastet somit den Vermögensverwalter. Zusätzlich ist die wichtige Gleichbehandlung aller Kunden gegeben.

Durch eine Fondslösung wird die Steuerkonformität sowohl im Fonds als auch im Wohnsitzland des Kunden sichergestellt. Die dafür notwendige Aufbereitung der Unterlagen übernimmt die Fondsgesellschaft.

## **Vermögensstrukturierung**

In einem Fonds sind alle Assetklassen darstellbar, und das gesamte Vermögen des Kunden kann konsolidiert werden. Für den Fonds können verschiedene Vermögensverwalter tätig sein. Der Kunde erhält ein beaufsichtigtes und von einem Wirtschaftsprüfer geprüftes Produkt, das ein Höchstmass an Anlegerschutz sicherstellt. Zusätzlich kann auf die individuelle steuerliche Situation des Kunden eingegangen und diese optimiert werden. Die Nachfolgeplanung und -regelung kann massiv vereinfacht werden, wenn schwer trennbare Vermögenswerte, wie etwa Familienunternehmen, in den Fonds eingebracht und dann durch die Verteilung der Fondsanteile in unterschiedlichen Quoten an die einzelnen wirtschaftlich

Berechtigten übergeben werden. Der Finanzintermediär bleibt auch mit einer Fondslösung der Ansprechpartner des Kunden und kann in dieser Konstellation vielfältige Funktionen wahrnehmen.

## **Immobilien**

Wer sein Geld in ein Einzelobjekt investiert, geht ein Klumpenrisiko ein. Kollektive Anlagen wie die Immobilienfonds versprechen eine bessere Diversifikation und sind erst noch liquid, d.h. leicht handelbar. Je nach Land sind Immobilien in einem Fonds strukturiert und gegenüber einem Direktinvestment oder einer Gesellschaftsstruktur steuerlich günstiger. In Liechtenstein werden keine Steuern auf Fonds erhoben, was zur Attraktivität des Standortes beiträgt

## **Private Equity**

Private-Equity-Fonds bieten eine gute Möglichkeit, mit wenig Kapital in attraktive Unternehmen fernab der Börse zu investieren. Der Fonds nimmt Gelder entgegen von institutionellen und privaten Anlegern und beteiligt sich meist in mittelständischen Unternehmen. Wenn die anvisierte Kapitalmenge erreicht ist, nimmt der Fonds kein weiteres Kapital mehr entgegen. Der Fonds hat in der Regel eine fixe Laufzeit bzw. eine längere Haltedauer (Lock-up-Periode).



Verein unabhängiger Vermögensverwalter  
in Liechtenstein



# Ihre Vermögensverwalter in Liechtenstein

Unabhängig. Persönlich. Zukunftsorientiert.

[www.vuvl.li](http://www.vuvl.li)

# Vielen Dank an unsere Partner!

## TRÄGER



## GOLDPARTNER



## PARTNER



## KOOPERATIONSPARTNER



## DIENSTLEISTUNGSPARTNER

## GASTGEBER

## VERANSTALTER



## MEDIENPARTNER

### HANDELSZEITUNG

