

Banker, jetzt gehts euch an den Kragen!

In den USA feiern sie schon Erfolge. Jetzt gehen sie in der Schweiz an den Start. Wendige Tech-Start-ups wollen den Banken die Kunden wegschnappen.



VON NIKLAUS VONTOBEL (TEXT) UND IGOR KRAVARIK (ILLUSTRATION)

Marc Bernegger (35) hat schon immer ein gutes Gespür gehabt. Im Herbst 2008 – Bernegger war noch Student – kaufte ihm der deutsche Medienkonzern Axel Springer sein Gesellenstück ab, das Aus-

gehportal Usgang.ch. Zwei Jahre darauf gelang ihm der nächste Coup. Amiando, ein Online-Tool zur Organisation von Anlässen, war dem Businessportal Xing 14 Millionen Franken wert. **Bernegger war mit 31 Internet-Millionär.**

Das war im Winter 2010. Die Finanzkrise ging in ihr viertes Jahr, die Banken wankten weltweit in

ihren Grundfesten. Bernegger – auf der Suche nach dem nächsten Projekt – schaute sich die Finanzindustrie genauer an.

Erst musste Bernegger im Geiste all die Marmortempel, adretten Berater und Poloturniere aus dem Weg räumen. So bekam er freien Blick auf den Kern: «Banken sind im Wesentlichen nur grosse

Computer mit angehängten Vertrieben.» **Sparguthaben oder Firmenkredite seien im Grunde nichts anderes als Daten.** «Banking gehört daher genauso in die digitale Welt wie Musik, Filme oder Bücher.» Das sei bislang nicht geschehen. Online-Banking gebe es zwar. «Aber das ist bloss digitales Make-up, das die Banken auf ihr

traditionelles Geschäftsmodell auftragen.»

Seit diesem Aha-Erlebnis hat Bernegger eine neue Mission. Er hat in mehrere Start-ups investiert, die zum Sturm auf das Banking blasen. **«Sie bieten ihren Service so an, wie es die Internet-Generation haben will: simpel und billig, auf Smartphones oder Tablets.»**

Zudem ist er rastlos als Botschafter und Organisator der jungen Branche unterwegs. In der Schweiz half er, den Verband Swiss Finance Start-ups aus der Wiege zu heben.

Eine Reihe solcher Start-ups will in der Schweiz durchstarten (siehe unten). **Auf das Herz der hiesigen Banken zielt vor allem Moneyvane.** Die Zürcher Firma des ge-

bürtigen Polen Bartosz Burclaf (30) will die Vermögen der Kunden zu einem Bruchteil der Gebühren verwalten, die Banken verlangen.

«**Vertrieb, Marketing, Filialnetz, schicke Zentrale – all den Schnickschnack sparen wir ein**», sagt Burclaf. Stattdessen biete man ein übersichtliches und leicht zu handhabendes Online-Portal. «Wir zeigen die wichtigsten Fakten, mehr nicht, keinen Wirrwarr an Daten, keine Werbung.»

Das Geld lege man in billige Indexfonds an. So ist es auf Tausende von Aktien verteilt und entwickelt sich im Gleichtakt mit der Börse. **«Auch das spart teures Personal, das sowieso kaum je mehr Rendite erzielt als Indexfonds.»** Zudem setze man Computer ein, wenn es gilt, fixe Regeln anzuwenden. Bereits drängt eine weitere Firma in den Markt. True Wealth ist das Kind von Oliver Herren, der mit Digitec den grössten Schweizer Online-Händler mitgegründet hat.

In den USA ist Fintech schon weiter. Auch darum glaubt die hiesige Branche an ihre Zukunft. **Berneggers Lieblingsbeispiel ist Wealthfront.** In nur zweieinhalb Jahren habe der Silicon-Valley-Start-up eine Milliarde Dollar angezogen. «Als in den 70er-Jahren der erste Discountbroker in den USA auftauchte, brauchte dieser für die erste Milliarde noch drei Mal länger.» Dennoch habe er Wall Street verändert. «Jeder konnte plötzlich an der Börse handeln, davor war das ein Privileg der Reichen.»

Bernegger ist überzeugt, dass die Finanzindustrie heute wieder vor solchen Umwälzungen steht. Banking werde normaler. «Die Kunden werden Produkte besser verstehen und vergleichen können.» Der schärfere Wettbewerb setze die Margen unter Druck – und damit auch die Gehälter. **«Die Löhne im Banking kommen herunter.** Nach den Übertreibungen der letzten Jahrzehnte ist das nur normal.» ●

moneyvane

Anlagen

Moneyvane will Banking radikal auf online umstellen. Vertrieb und Marketing, schicke Filialen – all das wird durch ein Online-Portal ersetzt. Automatisiert ist dank Indexfonds auch das Anlegen. Das drückt die Gebühren runter und die Renditen rauf.

moneypark
Ihre Hypothek

Hypotheken

Moneypark spart den Gang von Bank zu Bank, indem es alle Hypotheken in einem Regal anordnet. Verschafft dem Kunden so den Überblick und hilft beim Entscheid. Banken müssen sich anstrengen, um im digitalen Hypo-Regal aufzufallen.

Knip

Versicherungen

Knip ordnet dem Kunden alle Policen in einer App übersichtlich an. Ersetzt so den Ordner zu Hause. Übernimmt zudem den Abschluss und die Kündigung. Zeigt bald auch, wie Altersgenossen versichert sind.

Klimpr

Zahlungen

Geld ist nichts anderes als ein paar Daten in einem Computer. Daher müssten Überweisungen so einfach sein, wie der Versand einer SMS oder eines E-Mails, finden die Leute von Klimpr – und bieten genau das an. Geldversand per Handy. Kostenlos.

tg trade gear

Börse

Der Kunde soll laufend auf Handy oder Laptop Kaufgelegenheiten angezeigt bekommen und diese spielend leicht ausführen können – mit nur einer einzigen Berührung.

RUN MY ACCOUNTS
Buchhaltung einfach.

Buchhaltung

Schluss mit dem mühsamen Abtippen von Rechnungen am Sonntagabend. Betriebe müssen ihre Rechnungen und die Zahlung im E-Banking freigeben. Fertig.



«Banken sind bloss Computer mit angehängtem Vertrieb»

Marc Bernegger, Investor