

REED

Das Magazin von SIX — 1/2021

004
In diesen
Läden kaufen
wir morgen
ein

014
Andere
Länder,
andere
Steuersitten

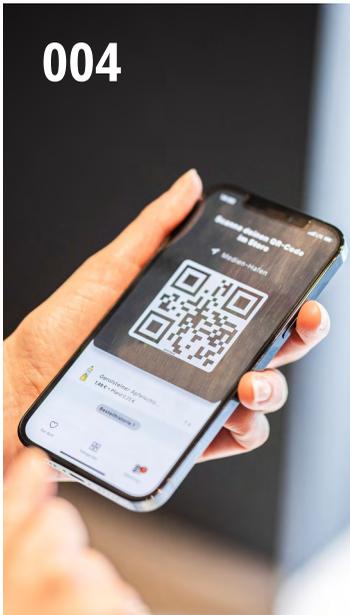
018
Im Interview
Andréa M. Maechler, Mitglied
des Direktoriums der SNB

Ein neuer Weg zu nachhaltigen Investitionen für die Schweiz

Es ist mehr als ein Trend, es ist der Masstab:
Entdecken Sie die Anleihen und Aktien in unseren neuen Swiss ESG Indices.
The Future of Finance Is Now.

www.six-group.com/esg-indices

SIX



004

DIE ZUKUNFT DES DETAILHANDELS

Mit Bezahlung, die «frictionless» ist, und Erlebnissen, die Emotionen wecken, behalten Läden ihre Daseinsberechtigung.



012

APROPOS KMUs

KMUs sind das Rückgrat unserer Wirtschaft. Doch sind es gerade sie, die stark unter der Covid-19-Krise leiden.



018

ZENTRALBANKGELD UND BLOCKCHAIN

Was bedeutet der Handel mit tokenisierten Vermögenswerten für die Schweizerische Nationalbank?

Die Infrastruktur von SIX sichert den Zugang zum Kapitalmarkt sowie den Informations- und Geldfluss weltweit. Als Betreiberin der Schweizer Börse und der spanischen Börsen vereinen wir Listing, Handel, Abwicklung und Verwahrung von Wertschriften unter einem Dach. Und mit der SIX Digital Exchange SDX definieren wir die Securities Value Chain der Zukunft. Als Kompetenzzentrum für den Schweizer Zahlungsverkehr unterstützt SIX die Banken mit innovativen Dienstleistungen in einer zunehmend digitalisierten Welt. Und als Datenanbieterin liefern wir weltweit Referenz-, Kurs- und Corporate-Action-Daten und bieten regulatorische Services sowie Indizes an.

- 011 ELEVATOR PITCH**
Staple automatisiert die Dokumentenverarbeitung
- 014 STEUERN WELTWEIT**
Steuererklärung mit Schalk
- 017 HEADLINE**
Nachhaltig investieren dank neuer Indizes
- 026 BULLISH**
Was ein Börsenhändler wissen muss
- 029 INSPIRED BY**
«Punkten» wie Johan Cruyff

Die innovativen Neffen von Tante Emma

Text: Simon Brunner

David Böhler ist Projektleiter von BRIDGE, dem «spannendsten Ort für den Schweizer Detailhandel».

RED
004



Nicht erst seit Covid-19 verändert die Digitalisierung unser Einkaufsverhalten. Online-Shopping ist das Gebot der Stunde. Um eine Zukunft zu haben, muss sich der stationäre Detailhandel weiterentwickeln. Wie das geht, kann man schon heute in Düsseldorf und demnächst auch in Zürich sehen.

In Zürich sind die Wege kurz. Auch der Weg in die Zukunft. Nur wenige Hundert Meter vom Hauptbahnhof entfernt entsteht zurzeit BRIDGE, das Shopping-Erlebnis von morgen. BRIDGE ist das neuste Einkaufs- und Gastroprojekt von Migros, der nationalen Nummer eins im Detailhandel, wie der Einzelhandel in der Schweiz heisst.

Der «spannendste Ort für den Schweizer Detailhandel», so bezeichnet ihn die «Handelszeitung», öffnet Anfang April 2021 seine Tore gleich neben Google, dem Zukunftsunternehmen schlechthin. Auf 2000 Quadratmetern werden sich viele Antworten auf die Frage finden lassen, wie sich der stationäre Detailhandel in den nächsten Jahren entwickeln wird.

Auch SIX ist dieser Frage nachgegangen und hat dazu das White Paper «Future of Brick-and-Mortar Commerce» erarbeitet (siehe Box auf Seite 6). «Gemäss den einschlägigen Studien erwarten wir, dass im Jahr 2030 die Detailhändler weltweit 40% ihres Umsatzes online erwirtschaften. 2019 waren es noch 16%», sagt Alexander Verbeck, Head Cash Ecosystem in der Geschäftseinheit Banking Services von SIX. «Gleichzeitig wird der stationäre Detailhandel seine Berechtigung behalten, denn manchmal geht nichts über die Erfahrung in der realen Welt», so Alexander Verbeck weiter. Geschäfte könnten vor allem dann bestehen, wenn sie Erleb-

«Wir erwarten, dass im Jahr 2030 die Detailhändler weltweit 40% ihres Umsatzes online erwirtschaften. 2019 waren es noch 16%.»

Alexander Verbeck, SIX

nisse bieten würden, «in die man nur vor Ort in vollem Umfang und mit allen Sinnen eintauchen kann».

BRIDGE wird genau diese Erlebnisse bieten. Wer will, kann sich das Steak von der Fleischtheke gleich vor Ort grillieren lassen. Dank TableSnappr, der App eines Drittanbieters, findet es auf direktem Weg zum Sitzplatz. Noch mehr Individualität gefällig? Das Food-Lab bietet vier modulare Küchen zur Miete an – zum Beispiel für eine Koch-Challenge unter Freunden.

Totgesagte leben länger

Die Diskussion um die Zukunft des stationären Detailhandels ist kontrovers. «Brick-and-Mortar Is Dead. Let's Open a Store», titelte die «New York Times» vor Kurzem folgerichtig. Einerseits lässt sich seit geraumer Zeit beobachten, wie in Innenstädten ein Geschäft ums andere schliesst – das sogenannte Ladensterben. Laut einer Studie der Credit Suisse gab es 2013 knapp 53 000 Verkaufsstellen in der Schweiz, Ende 2018 waren es noch rund 50 000. Andererseits eröffnen immer mehr Unternehmen Geschäfte an bester Lage, besonders solche, die aus dem Online-Handel kommen. Digitalpionier >

Steve Jobs lancierte 2001 den ersten Apple Store, heute gibt es 510 davon. Auch Amazon, Google, Facebook und viele mehr experimentieren mit neuartigen Detailhandelsformaten. Der dänische Spielzeughersteller Lego will in China innerhalb von zwei Jahren über 100 zusätzliche Geschäfte eröffnen.

Kooperationen als Schlüssel

Zurück zu BRIDGE: Was sind neben den Erlebnissen die Erfolgsfaktoren, um gegenüber dem Online-Handel zu bestehen? «Der Detailhandel der Zukunft braucht mehr Kooperationen», sagt David Böhler, Projektleiter BRIDGE bei Migros, «das drückt schon unser Name aus. Wir schlagen eine Brücke zwischen Einkaufen und Gastronomie, zwischen Migros und externen Anbietern. Wir wollen eine ganz eigene Erlebniswelt für Foodkultur kuratieren.»

Gemäss dem White Paper von SIX sind gerade Pop-ups dafür geeignet, den Konsumenten die «überraschenden, neuartigen, exklusiven, Instagram-tauglichen und persönlichen Shopping-Erlebnisse» zu bieten, die immer wichtiger werden. Die ersten Besucher von BRIDGE werden dank zwei Pop-ups auch verschiedene



BRIDGE in Zürich will eine Erlebniswelt für Foodkultur kuratieren.

Köstlichkeiten aus Peru geniessen können. Pop-ups würden ausserdem Immobilienbesitzern helfen, nicht ausgelastete Flächen zu monetarisieren, so Alexander Verbeck. Er nennt als Beispiel einen Buchladen, der nach Sonnenuntergang zu einem Yoga-Studio wird.

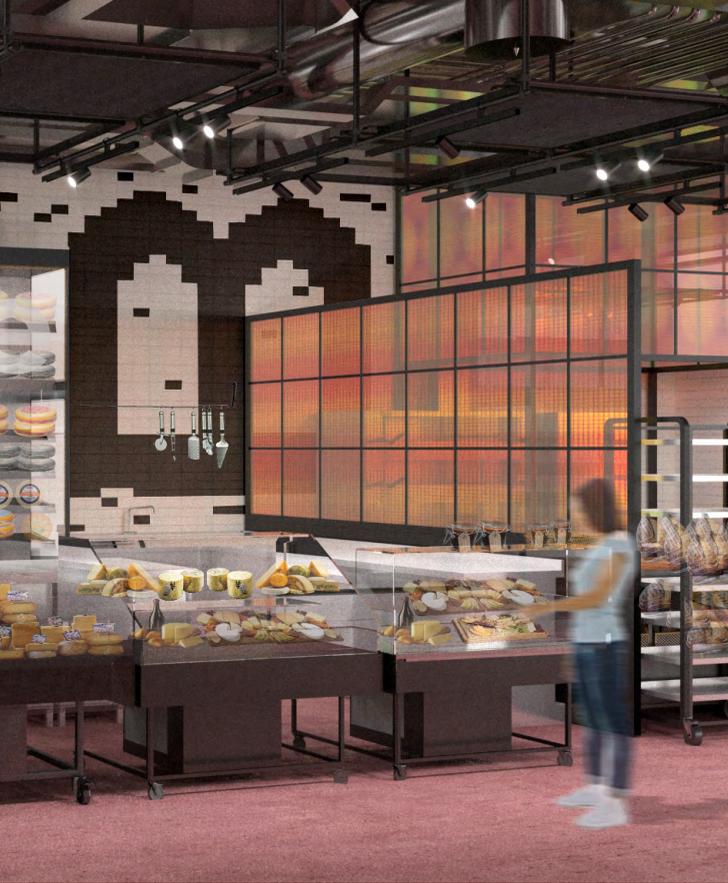
Bei David Böhler ist die Freude an der Detailhandels-Welt von morgen bei jedem Satz spürbar. Und das klingt dann so: Die Aussicht auf die Gleise ist eine

White Paper «Future of Brick-and-Mortar Commerce»

Das White Paper «Future of Brick-and-Mortar Commerce» von SIX präsentiert die Zukunft des stationären Detailhandels für die Jahre 2027 bis 2030. Im wahrscheinlicheren von zwei Szenarien geht SIX davon aus, dass Läden weiterhin ihre Daseinsberechtigung haben werden, wenn auch in veränderter Form. Fast jeder Laden wird ein digitales Schaufenster benötigen und sein Angebot noch stärker auf Komfort, Geschwindigkeit und Personalisierung ausrichten müssen. Darüber hinaus werden emotionale Erlebnisse, in die der Konsument vor Ort mit allen Sinnen eintauchen kann, seine Überlebenschancen immens steigern. Der Konsument wird einen reibungslosen, kaum mehr spürbaren Zahlungsprozess erwarten, mit einer Vielzahl möglicher Zahlungsmittel. Indem Händler und ein Netz aus anderen Konsumenten als dezentrale Ausgabestellen integriert werden, wird in diesem Zusammenhang auch Bargeld weiterhin eine Rolle spielen.

Das White Paper steht kostenlos als Download zur Verfügung:

📄 six-group.com/brick-and-mortar-red



«Der Detailhandel der Zukunft braucht mehr Kooperationen. Wir schlagen eine Brücke zwischen Einkaufen und Gastronomie, zwischen Migros und externen Anbietern.»

David Böhler, BRIDGE, Migros

«top view», das Essen wird «geshared», Projekte müssen «agile» sein, die Weiterentwicklung ist ein «forever prototyping», beim Käseverkauf ist das «storytelling» zentral, BRIDGE soll der «third place» werden, der Lieblingsort neben dem Zuhause und dem Büro. Das mögen viele Buzzwords sein, doch das Konzept von BRIDGE wirkt durch und durch authentisch. Das hat auch mit dem Thema Nachhaltigkeit zu tun, ein Aspekt der im White Paper von SIX eine ebenso grosse Bedeutung hat wie für David Böhler: «Wir machen so viel bio, lokal und vegetarisch wie nur möglich», sagt er auf die Produkte bezogen. Und die Dekoration entsteht aus wiederverwerteten Materialien von Offcut. Das Schweizer Netzwerk sammelt Gebraucht- und Restmaterialien und macht daraus neue Rohstoffe.

Nachhaltig und hochwertig

Der Nachhaltigkeitsanspruch zieht sich bis zu den Regalen des klassischen Lebensmittelverkaufs durch – auch die wird es bei BRIDGE geben. Das Sortiment wird hochwertig sein, die Budgetlinie von Migros komplett fehlen und >



«Die Zeiten, in denen man mit dem Einkaufswagen durch Regalschluchten kurvte, sind definitiv vorbei.»

Maximilian Grönemeyer, TYPY

30% des Sortiments, vorwiegend von Kleinproduzenten, finden sich in keinem anderen Migros-Geschäft. Was hingegen auf den ersten Blick erstaunt, ist die Grösse und die Lage dieses Bereichs: kaum grösser als ein Tankstellenshop, im zweiten Stock. «Pure Absicht», erklärt David Böhrer, «der emotionslose Einkauf, bei dem es nur um das schnelle Auffüllen des Kühlschranks geht, wird mehr und mehr automatisiert, zumindest in dicht besiedelten Gebieten. Dafür braucht es uns nicht.» Dereinst würden wir bei einer Tasse Kaffee unseren Einkauf auf dem Smartphone zusammenstellen – sowie bezahlen – und die volle Einkaufsstüte beim Verlassen des Geschäfts mitnehmen. «Aber das ist noch Zukunftsmusik.» Doch ist es das wirklich?

Im Westen von Deutschland, in Düsseldorf, erklingt diese Zukunftsmusik auf jeden Fall schon ziemlich laut. Ende 2020





In Düsseldorf stellt ein Roboter den Einkauf in einen Abholterminal.

hat hier der erste Laden von TYPY eröffnet, wobei «Laden» eigentlich der falsche Ausdruck ist, denn das Geschäft ist eine edle Abholstation, mit Sitzgelegenheiten, Kaffeeautomaten und grossen Screens – auf 40 Quadratmetern.

Roboter bringt die Biomilch

TYPY bietet einen Grundstock an Lebensmitteln, Fertigenüss, Wein und Kaffee an. Effizienter geht es fast nicht: Die Konsumenten suchen sich ihre Produkte auf dem Smartphone aus und bezahlen mobil. Dann holt ein Roboter die Biomilch, den Quinoa-Wrap und eine Flasche Côtes-du-Rhône aus dem Gestell und bringt alles in einen Abholterminal. Dieser Einkauf ist komplett kontaktlos, geschieht ohne menschliches Zutun und dauert keine zwei Minuten. Gerade genug Zeit, um einen qualitativ hochstehenden Kaffee zu bestellen – natürlich auch direkt in der App.

«Frictionless», reibungslos, heisst diese Form der Bezahlung im White Paper von SIX. Der Check-out läuft so selbstverständlich ab wie nach einer Fahrt mit Uber. Der Hauptfokus liegt auf Convenience. «Die Zeiten, in denen man mit dem Einkaufswagen durch Regalschluchten kurvte, sind definitiv vorbei», sagt Maximilian Grönemeyer, Mitgründer von TYPY. «Einkaufen muss heute schnell und bequem vonstattengehen.» In Zukunft will TYPY auch mit Kurierdiensten kooperieren, die die Produkte nach Hause liefern.

Das Start-up aus Düsseldorf erfüllt damit vier wichtige Attribute, die gemäss dem White Paper von SIX entscheidend sind, um im stationären Handel >

Die Zukunft des Detailhandels bringt neue Geschäftsmöglichkeiten für Banken

#1 — Pop-up-Marktplatz

Banken könnten auf einer Plattform Detailhändler und Pop-up-Anbieter zusammenbringen. Sie könnten Ratings anbieten, sich um Verträge sowie Versicherungen kümmern oder Co-Finanzierungen orchestrieren.

#2 — Kaufberatung

Banken könnten Kontoinformationen mit Kaufinteressen verknüpfen. Sie könnten Budgetabwägungen der Konsumenten erleichtern, Finanzierungsmöglichkeiten aufzeigen oder Nachhaltigkeitsüberlegungen mit Daten aus der Vermögensberatung stützen.

#3 — Datentresor

Banken könnten als sicherer Ort für Konsumentendaten fungieren. Sie könnten Nutzerpräferenzen (z. B. Social Media Posts, Likes oder Produktbewertungen), aber auch biometrische Daten speichern und wieder zur Verfügung stellen.

#4 — Zahlungsmittel

Banken könnten Zahlungen mit einer Vielzahl verschiedener «Währungen» ermöglichen. Sie könnten nicht nur Kryptowährungen, sondern auch virtuelles Geld aus Games oder Daten (z. B. Social Media Posts) in den Zahlungsprozess integrieren.

#5 — Authentifizierung

Banken könnten ihre Kompetenz in der Überprüfung von Identitäten nutzen. Sie könnten eine App zur Zwei-Faktor-Authentifizierung anbieten, die ladenübergreifend den Check-out-Prozess vereinfacht.

#6 — Bargeldlieferung

Banken könnten Bargeld «on demand» zur Verfügung stellen. Sie könnten den gewünschten Betrag an einem beliebigen Geldautomaten reservieren, bei einem Händler freigeben oder nach Hause liefern.

RED

Verpassen Sie keine Ausgabe! Jetzt kostenlos RED abonnieren.

RED
010

six-group.com/red-subscribe



**SCHON MIT DER APP BESTELLT?
DANN SCANNE DEINEN QR CODE HIER EIN!**

TYPY: Ein Check-out, so reibungslos wie nach einer Fahrt mit Uber.



weiterhin erfolgreich zu sein: Digitalisierung, Komfort, Geschwindigkeit und Personalisierung. Der Bezahlvorgang wird dabei zum Katalysator für zusätzliche Dienste wie zum Beispiel Produktvorschläge aufgrund digitaler Kaufbelege, Tischreservierungen im Restaurant oder die Authentifizierung des Kunden unabhängig des Geschäfts, wo er sich gerade befindet (siehe auch Top 6 auf Seite 9).

TYPY hat Symbolcharakter, der Eröffnung wohnten der Düsseldorfer Bürgermeister und der Digitalbeauftragte des Bundes bei. Für die Gründer ist es erst der Anfang, «ein voll funktionierender Prototyp, den wir am offenen

Herzen testen», so Maximilian Grönmeyer. 200 weitere Verkaufsstellen wollen er und sein Mitstreiter Carlo Caldi in den nächsten drei Jahren eröffnen. Dazu zählen auch ganz kleine Formate wie Container auf Universitäts- oder Werksgebäuden. Fragt man Maximilian Grönmeyer nach Vorbildern, antwortet er selbstbewusst: «Unser Konzept ist weltweit einmalig.»

In Zürich und in Düsseldorf hat die Zukunft des Detailhandels schon Einzug gehalten. In dieser Zukunft haben Ladenlokale ihren Platz neben dem Online-Handel gefunden und verhindern, dass unsere Innenstädte zu Bürowüsten werden. ✕

Staple

staple.io

Standort: **Singapur**
 Gegründet: **2018**
 Mitarbeitende: **11**
 Branche: **Künstliche
 Intelligenz/Automatisierung**

Staple ist eines von zehn
 Start-ups im ersten
 Incubation-Programm des
 F10 Singapur.

SIX ist Gründerin,
 Unternehmensmitglied
 und Hauptsponsorin des
 F10 FinTech Incubator &
 Accelerator.
 f10.global

Unternehmen, insbesondere Finanzinstitute, wenden erhebliche personelle Ressourcen für das Lesen, Interpretieren und Verwalten von Dokumenten auf. Wir sind der Meinung, dass Mitarbeitende ihre Talente effektiver, effizienter und für strategischere Aktivitäten einsetzen sollten. Die künstliche Intelligenz von Staple automatisiert Dateneingabe, Datenerfassung und Dokumentenverarbeitung für Finanzinstitute, Buchhaltungsfirmen, das Gesundheitswesen sowie alle Unternehmen mit einem hohen Aufkommen an Dokumenten. Sie liest, interpretiert, extrahiert und verarbeitet Daten von einfachen Dokumenten wie Rechnungen, von Antragsformularen oder Steuerunterlagen, aber auch von komplexen technischen Zeichnungen – unabhängig von Layout oder Sprache. Staple unterstützt über 90 Sprachen und kann sogar asiatische Schriftzeichen und Handschriften verarbeiten.

Ben Stein
 Gründer und CEO von Staple



Jonas Thürig
 Head F10 Singapur

WIESO WIR DAS THEMA RELEVANT FINDEN

Staple automatisiert und beschleunigt Prozesse, reduziert manuelle Fehler und befreit Mitarbeitende von alltäglichen, sich wiederholenden Arbeitsabläufen. Die Technologie hat das Potenzial, neue Produkte oder Services für Kunden von SIX zu ermöglichen.

WIE WIR DAS MARKTPOTENZIAL EINSCHÄTZEN

Der Markt für Dienstleistungen der Datenextraktion lag 2019 global bei 2,14 Milliarden US-Dollar und soll bis 2027 4,9 Milliarden US-Dollar erreichen. Die Covid-19-Pandemie verleiht diesem Trend noch einmal einen starken Schub. Künstliche Intelligenz und Machine Learning sind die treibenden Technologien hinter der Datenextraktion. In den kommenden Jahren werden diese sich weiter verbessern.

WARUM WIR AN DAS START-UP GLAUBEN

Das Start-up hat mit den beiden Gründern Ben Stein, ehemaliger CFO, und Joshua K. Kettlewell, der in Quanteninformationsverarbeitung und Quantentheorie promoviert hat, ein sehr starkes Kernteam. Staple brachte eine sehr weit entwickelte Lösung mit vordefinierten Modulen auf den Markt, die eine schnelle Implementierung ermöglicht. Verschiedene Kundenaufträge in den vergangenen Monaten beweisen, dass der Markt das Produkt annimmt.





Klein – und mittel –, aber oho

In der Schweiz und auch im restlichen Europa beschäftigen KMUs über zwei Drittel aller Arbeitskräfte. In den USA ist es immerhin die Hälfte. KMUs sind das Rückgrat unserer Wirtschaft. Doch sind es gerade sie, die stark unter der Covid-19-Krise leiden. Laut einer Studie von McKinsey & Company fragen sich mehr als die Hälfte von rund 2200 befragten europäischen KMUs, ob sie bis zum Sommer 2021 überleben können.

Drei unterschiedliche Perspektiven zeigen, dass es sich lohnt, KMUs zu unterstützen. Jetzt – und auch dann, wenn diese Krise überstanden ist.



activetours.ch bietet seit vier Jahren Schneeschuh-, Trekking- und Wandererlebnisse. Gründer Jörg Hehlen gehört zu den Teilnehmenden auf 4switzerland.ch. Die Spendenplattform zugunsten von Schweizer KMUs haben mehrere Mitarbeitende von SIX während der Covid-19-Krise in privater Initiative mit lanciert.
📍 4switzerland.ch

Der Wanderleiter

«Wie in der Outdoor-Branche üblich habe ich mehrere berufliche Standbeine. Ich bin deshalb nicht vollständig abhängig von den Umsätzen bei activetours.ch. Ausserdem sind meine Fixkosten tief. Ich brauche weder Werkzeug noch Fuhrpark und mein Büro sind die Berge. Andere Kollegen im Tourismus oder in der Gastronomie hat die Covid-19-Krise härter getroffen als mich. Die Plattform 4Switzerland ist eine willkommene Geste, für mich psychologisch fast noch wertvoller als finanziell. Was die finanzielle Lage betrifft, war die Situation während des totalen Lockdowns übrigens besser als jetzt. Damals, als gar keine Touren mehr erlaubt waren, gab es eine Entschädigung aus der Ausgleichskasse oder via Kurzarbeit. Diese fällt jetzt weg, obwohl mir die kleinen Gruppengrössen aufgrund der strengen Auflagen Minderumsätze bescheren. Die Nachfrage wäre ironischerweise da: erstens weil die Schweizer ihre Ferien zu Hause verbringen und zweitens weil die Natur eine willkommene Abwechslung zum Homeoffice darstellt. Zumindest lässt mich das zuversichtlich in die Zukunft blicken.»

Die Beziehungspflegerin

«Ein Unternehmen – ob gross oder klein –, das sich an einer Börse kotiert, erhofft sich in der Regel, dadurch an Kapital zu gelangen. Damit das auf effiziente Art und Weise funktioniert, benötigen die Unternehmen ein Mindestmass an Handelsliquidität. Aktien von KMUs sind oft aus verschiedenen Gründen weniger liquid. Zum Beispiel weil sie aufgrund fehlender Analystenberichte – sogenannter Research Reports – für Investoren zu wenig sichtbar sind. Mit dem Stage-Programm von SIX helfen wir den an der Schweizer Börse kotierten KMUs, mehr Kapitalmarktteilnehmer zu erreichen. Es beinhaltet unter anderem ein regelmässig aktualisiertes Factsheet sowie unabhängige Research Reports, die von unseren erfahrenen Partnern erstellt werden. Mehr Sichtbarkeit weckt mehr Interesse an einer Aktie und die KMUs erhöhen ihre Präsenz im Kapitalmarkt.»

🌐 six-group.com/six-stage-program-red



Andrea von Bartenwerffer arbeitet seit Dezember 2007 bei SIX. Als Head Issuer Relations ist sie verantwortlich für die Betreuung der an der Schweizer Börse kotierten Unternehmen. Das sind zurzeit 230 Unternehmen, darunter auch viele KMUs.



Andreas Kästner und elf Mitstudierende des Master-Studiengangs Business Innovation an der Universität St. Gallen haben im September 2020 von SIX eine Aufgabe erhalten. Während drei Monaten haben sie sich in einer Projektarbeit Gedanken über die Zukunft der Kapitalmärkte gemacht.

Der Innovator

«Unsere Überlegungen gehen weit über den ökonomischen Kapitalbegriff hinaus. Für die Zukunft erachten wir etwa umweltbezogene, soziale oder symbolische Aspekte als ebenso wichtig. In Form von Impact Investments und ESG-Kriterien – dem Rating der Bemühungen um Environment, Social und Governance – haben diese auch in der Finanzwelt Einzug gehalten. Nicht immer aber halten ESG-Ratings, was sie bezüglich Effektivität und Transparenz versprechen. Kommt hinzu, dass sich KMUs, die so wichtig sind für unser Wirtschaftssystem – oder auch Start-ups –, entsprechende Reports meist nicht leisten können. Am Ende unserer Projektarbeit steht darum ein Businessmodell, das nachhaltige und innovative KMUs sowie Start-ups mit Investoren verbindet, die Greenwashing die rote Karte zeigen wollen: der Impulse Market Place. Eine Zusammenarbeit mit Nichtregierungsorganisationen und der Einsatz von Formen künstlicher Intelligenz stellen dabei die Güte der teilnehmenden Unternehmen sicher.»

Den Finger am Steuerabzug

Text: Simon Brunner

In mehreren US-Bundesstaaten lässt sich ein erlegter Hirsch von den Steuern abziehen, wenn man ihn spendet.

Jeweils bis Ende März müssen Schweizer Bürger ihre Steuererklärung einreichen. Ein augenzwinkernder Blick zurück und um die Welt macht diese jährliche Pflichtübung etwas erträglicher.

Die Relativitätstheorie ist dagegen ein Kinderspiel. «Am schwersten auf der Welt zu verstehen, ist die Einkommenssteuer», wusste schon Physiknobelpreisträger Albert Einstein. Kaum ein Schweizer, der ihm da zurzeit nicht beipflichten würde. Es ist wieder einmal März und der Abgabetermin für die Steuererklärung am Monatsende rückt unerbittlich näher.

Doch das ist Klagen auf hohem Niveau. Im Tax Complexity Index der deutschen Universitäten Paderborn und LMU München belegt das Schweizer Steuersystem den Rang 20 von 100 in Sachen Einfachheit. Beinahe unerreicht ist die Qualität der Unterstützung durch die Behörden und sehr gut sind der Prozess der Erstellung und Einreichung der Steuererklärung sowie die Zahlung. Rang 1 belegt übrigens die Kanalinsel Jersey, Rang 100 Brasilien.

Esten haben's einfach

Dass das britische Eiland die Rangliste anführt, kann insofern nicht überraschen, weil es eines der wenigen Länder der Welt ist, die eine Flat Tax kennen, also eine Einheitssteuer ohne Progression. Im Extremfall ermöglicht eine Flat Tax die unkomplizierte Quellenbesteuerung – ohne Steuererklärung. Die Steuerpflichtigen der Kanalinsel Jersey bezahlen klassenübergreifend gerade einmal 20% Steuern auf ihr Einkommen, sind allerdings nicht vom Ausfüllen der Steuererklärung entbunden. Sie können zusammen mit den Schweizern neidisch nach Estland schielen, das sich als weiteres Flat-Tax-Land auf Rang 4 eingereiht hat.

«Am schwersten auf der Welt zu verstehen, ist die Einkommenssteuer.»

Albert Einstein

In Estland zieht der Arbeitgeber die Steuern monatlich vom Bruttolohn ab. «Etwa 95% der Bevölkerung muss nur noch das digitale Steuerformular überprüfen und abschicken», erklärt Robert Krimmer, Professor für E-Governance an der Technischen Universität in Tallinn, im Magazin «brand eins» und: «Weil das System so einfach ist, gibt es in Estland keine Steuerberater.» Einfacher geht es nicht.

Steuern gibt es schon seit dem frühen Altertum. Damals Tribut, Zoll oder Zehnt genannt, dienten sie ungefähr dem gleichen Zweck wie heute: der Finanzierung des Staatshaushaltes. Jahrhundertlang waren sie jedoch ziemlich willkürlich. So besteuerte zum Beispiel der römische Kaiser Vespasian den Besuch von öffentlichen Toiletten. Sein Ausspruch «pecunia non olet», Geld stinkt nicht, hallt noch heute nach.

Die Idee, dass Steuern gerecht sein sollten, kam erst mit dem schottischen Philosophen Adam Smith im 18. Jahrhundert auf. England war das erste Land, das 1799 eine Einkommenssteuer im heutigen Sinn einführte – und gleich wieder abschaffte. In der Schweiz >

47

STEUERGESETZE IN 17 LÄNDERN UND IN DER EU

wechselte Basel-Stadt 1840 als erster Kanton von einer Vermögens- zu einer Einkommenssteuer als Haupteinnahmequelle, das Gros der Kantone folgte während des Ersten Weltkriegs, als viele öffentliche Kassen darboten. Vom Altertum bis heute gilt: Kriege waren oft der Grund, neue Steuern einzuführen. Auch das umgekehrte Beispiel – Steuern führen zu Krieg – gibt es, und es ist ein prominentes: Als England 1773 eine neue Teesteuer für die Kolonien erliess, rebellierten die Siedler in Amerika und zettelten den Unabhängigkeitskrieg an – die USA waren geboren.

Eine ernste Sache, oder?

Ja, mit Steuern ist nicht zu spassen. Das erfuhr auch der wohl grösste Mafioso aller Zeiten am eigenen Leib: Nicht etwa wegen Mordes oder Bestechung landete Al Capone 1931 schliesslich im Kittchen, sondern wegen Steuerhinterziehung. Also Obacht geben beim Ausfüllen der Steuererklärung.

Womit wir wieder zurück am Anfang wären. Vielleicht lässt sich die Steuererklärung leichter ausfüllen, wenn einem bewusst ist, mit welchen Absurditäten man sich in anderen Ländern herumschlagen muss. In mehreren US-Bundesstaaten lässt sich ein erlegter Hirsch von den Steuern abziehen, wenn man ihn spendet. In Schweden müssen die Steuerbehörden die Namen von Babys freigegeben. Lego und Google sind okay, Allah und Ikea nicht. Und das als «Fettsteuer» berüchtigte Metabo-Gesetz in Japan schreibt vor, dass sich Menschen zwischen dem 40. und 75. Lebensjahr jährlich die Taille messen lassen müssen. Frauen können ab 90 Zentimetern zur Kasse gebeten werden, Männer ab 85 Zentimetern. Da macht selbst das Ausfüllen der Steuererklärung mehr Freude. ✕

Der nebenstehende Artikel zeigt, dass das Ausfüllen der Steuererklärung nicht in allen Ländern gleich mühselig ist und dass diejenigen, die die Steuern eintreiben, auch mal kreativ werden. Was hier recht heiter daherkommt, hat einen geschäftskritischen Hintergrund: Steuergesetze sind von Land zu Land sehr verschieden und ändern sich laufend. Das stellt Finanzinstitute vor grosse Herausforderungen bei der Überwachung, der Abschätzung steuerlicher Implikationen von Erträgen, der Quellenbesteuerung und der Berichterstattung im Zusammenhang mit Finanzinstrumenten, Emittenten oder Einzelpersonen.

SIX stellt sicher, dass Finanzinstitute jegliche landesspezifischen und grenzüberschreitenden Steuerbestimmungen jederzeit erfüllen, indem sie ihr Angebot an Steuerdaten kontinuierlich um neue Länder erweitert und neue Anforderungen ständig integriert. Zurzeit bietet SIX spezialisierte Datenservices für 47 Steuergesetze in 17 Ländern und in der EU an. Dazu gehören unter anderem auch Section 871(m) des US-Bundessteuergesetzes, der US-amerikanische Foreign Account Tax Compliance Act (FATCA) oder die EU-Finanztransaktionssteuern.

🌐 [six-group.com/
tax-and-compliance-red](https://six-group.com/tax-and-compliance-red)



Forbes.com, 17. Dezember 2020

Die Transformation des Finanzplatzes macht Schlagzeilen. Unsere Mitarbeitenden erklären den Beitrag von SIX für seine Zukunft.



Andreas Henke
Senior Product Manager,
Financial Information, SIX

In seinem Gastbeitrag auf «Forbes.com» bemängelt Ross Gerber die Zusammenstellung gewisser ESG-Fonds. ESG steht für Environment, Social und Governance. Der CEO und Verwaltungsratspräsident von Gerber Kawasaki Wealth and Investment Management ist der Ansicht, dass immer wieder auch Unternehmen in ESG-Fonds gelangen, die sich kaum oder nur teilweise mit ihrem ökologischen und gesellschaftlichen Verhalten sowie der Art ihrer Unternehmensführung hervortäten.

Es liegt mir fern zu beurteilen, ob zum Beispiel ein Unternehmen, das viele Arbeitsplätze schafft und Diversity lebt, in einem ESG-Fund Platz haben sollte, wenn es dadurch einen grossen ökologischen Fussabdruck aufwiegt. Ich lasse es auch mal dahingestellt, ob Investoren durch gewisse ESG-Fonds getäuscht werden, wie es Ross Gerber etwas drastisch formuliert. Die Schlagzeile zeigt aber deutlich, dass es verschiedene Sichtweisen auf ESG gibt.

Bedürfnis nach Richtlinien

Allein im letzten Jahr ist gemäss dem Institut für Finanzdienstleistungen Zug die Anzahl nachhaltiger Publikumsfonds mit Schweizer Vertriebszulassung von 595 auf 777 gestiegen und das darin verwaltete Vermögen von 198 auf 316 Milliarden Franken. Es besteht ein entsprechend grosses Bedürfnis nach allgemeingültigen Richtlinien, wenn es um ESG-Kriterien geht. Mit den neuen ESG-Indizes von SIX möchten wir solide und unabhängige Benchmarks

für den Schweizer Anleihen- und Aktienmarkt etablieren. Für die Berechnung der Indizes greifen wir auf Daten der unabhängigen Schweizer Nachhaltigkeits-Ratingagentur Inrate zurück. Deren ESG-Impact-Rating misst die positiven und negativen Auswirkungen – oder eben Impacts – der Emittenten auf Umwelt und Gesellschaft. Als Emittenten infrage kommen neben Unternehmen auch Staaten, Institutionen und öffentliche Körperschaften.

Emittenten mit einem ESG-Impact-Rating von C und schlechter sowie solche mit 5% oder mehr Umsatz in den Sektoren Erwachsenenunterhaltung, Alkohol, Rüstungsgüter, Wettspiele, Gentechnik, Atomenergie, Kohle oder Tabak schliessen wir von den Indizes aus. Emittenten, die mit Ölsand Umsatz generieren oder auf der Ausschlussliste des Schweizer Vereins für verantwortungsbewusste Kapitalanlagen stehen, fliessen ebenso wenig in die Indizes ein.

Die neuen Indizes von SIX für Anleihen und Aktien ermöglichen es Investoren, auf die Emittenten zu setzen, die gemäss Inrate nachhaltig handeln und wirtschaften. Der Swiss Bond Index (SBI) erhält mit dem SBI ESG ein nachhaltiges Pendant. Der Swiss Performance Index (SPI) bildet die Grundlage für den SPI ESG und den SPI ESG Weighted, die die Nachhaltigkeitslücke im Schweizer Aktienmarkt schliessen. six-group.com/esg-indices-red

A portrait of Dr. Andréa M. Maechler, a woman with short brown hair and glasses, wearing a dark blazer over a blue top and a gold necklace. She is standing in front of a stone wall. The text is overlaid on the image.

«Eine Brücke zwischen der bestehenden Infrastruktur und der neuen Welt»

Interview: Matthias Bill

Dr. Andréa M. Maechler

Per Anfang Juli 2015 ernannte der Schweizer Bundesrat Andréa M. Maechler als erste Frau zum Mitglied des Direktoriums der Schweizerischen Nationalbank (SNB). Sie leitet das III. Departement der SNB (Finanzmärkte, Operatives Bankgeschäft, Asset Management und Informatik). Zu ihren ersten beruflichen Stationen gehörten die Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung OECD, die Konferenz der Vereinten Nationen für Handel und Entwicklung UNCTAD und die Welthandelsorganisation WTO. Von 1999 bis 2001 arbeitete sie als Ökonomin im I. Departement der SNB. Danach wechselte sie zum Internationalen Währungsfonds (IWF), wo sie verschiedene leitende Funktionen ausübte. Von 2012 bis 2014 war sie im Europäischen Ausschuss für Systemrisiken in Frankfurt tätig und kehrte danach als stellvertretende Leiterin Global Markets Analysis zum IWF zurück. Andréa M. Maechler besitzt einen Master in International Economics vom Institut de Hautes Études Internationales, Genf, und einen Dokortitel in Volkswirtschaftslehre von der University of California, Santa Cruz.



Andréa M. Maechler, Mitglied des Direktoriums der Schweizerischen Nationalbank, beschäftigt sich intensiv mit der Zukunft der Schweizer Finanzmarktinфраstruktur. Dazu gehören auch die Implikationen neuer Technologien. Projekt Helvetia, zum Beispiel, prüft die Verwendung von Zentralbankgeld bei Transaktionen mit tokenisierten Vermögenswerten.

Digitale Börsen wie die SDX von SIX wollen in Zukunft den Handel tokenisierter Vermögenswerte auf Basis der Distributed Ledger Technology (DLT) ermöglichen. Welche Implikationen hätte das für die Schweizerische Nationalbank (SNB)?

Die Finanzmarktinфраstruktur ist gewissermassen das Herz unseres Finanzsystems. Hier werden die Zahlungen und Wertchriften des Schweizer Finanzplatzes abgewickelt. Und die SNB führt über dieses System ihre geldpolitischen Operationen aus. Daher ist es für uns absolut zentral, eine sichere, effiziente und zukunftsfähige Finanzmarktinфраstruktur zu gewährleisten.

Neue Systeme auf Basis der DLT könnten grosse Teile der heutigen Finanzmarktinфраstruktur grundlegend verändern. Inwiefern diese Technologie tatsächlich zu den erhofften Effizienzgewinnen führt, muss sich sicherlich erst noch zeigen. Für uns als Zentralbank ist es jedoch wichtig, die Implikationen dieses technologischen Wandels bereits heute gut zu verstehen.

Die SNB hat sich dafür mit dem Innovation Hub der Bank für Internationalen Zahlungsausgleich (BIZ) und SIX zusammengetan. Was macht Projekt Helvetia speziell (siehe auch Seite 21)?

Projekt Helvetia ist Teil des Schweizer Zentrums des Innovation Hubs der BIZ, das die BIZ und die SNB gemeinsam

betreiben. Wir setzen uns bei diesem Projekt mit der Grundsatzfrage auseinander, wie Geld – und insbesondere Zentralbankgeld – in eine DLT-Infrastruktur integriert werden könnte. Dabei gilt es vor allem, eine Brücke zwischen der bestehenden Infrastruktur und der neuen Welt zu schlagen, in der Transaktionen in Echtzeit und rund um die Uhr abgewickelt werden können.

Wir gehen die Aufgabe mit einer Reihe von Experimenten an. Projekt Helvetia hat den grossen Vorteil, dass wir auf bereits weit entwickelten Infrastrukturen experimentieren können. Wir nutzen die Testsysteme des Schweizer Zahlungssystems SIC und der SDX. Damit sind unsere Experimente technisch viel näher an der Realität als bisherige.

Der Innovation Hub der BIZ ermöglicht dabei eine neue Form der Zusammenarbeit. Er erlaubt es uns, ausgewählte Projekte zu vertiefen. Im Projekt Helvetia arbeiten Technologiespezialisten, Juristen, Ökonomen und Experten der Finanzmarktinфраstruktur eng miteinander. Die Zusammenarbeit über viele verschiedene Disziplinen hinweg ist für mich ein Schlüsselfaktor für den Erfolg von Projekt Helvetia. >

«Unsere Experimente sind technisch viel näher an der Realität als bisherige.»

Die erste Phase des Projekts Helvetia untersuchte zwei verschiedene Wege, wie Zentralbankgeld für die Abwicklung tokenisierter Vermögenswerte verwendet werden könnte. Wie unterscheiden sich diese?

Zum einen haben wir die Ausgabe von digitalem Zentralbankgeld auf der DLT-Infrastruktur der SDX untersucht. Dieses Geld nennt man Wholesale Central Bank Digital Currency, kurz Wholesale CBDC, weil es auf bestimmte Finanzmarktakteure beschränkt ist. Zum anderen haben wir die einfache Anbindung der SDX an das Schweizer Zahlungssystem SIC geprüft – also ohne dabei digitales Zentralbankgeld auszugeben.

Unsere Experimente haben gezeigt, dass die geldseitige Abwicklung der digitalen Vermögenswerte im Prinzip auf beide Arten erfolgreich durchgeführt werden kann. Der erste Ansatz, der die Ausgabe von Wholesale CBDC beinhaltet, ist innovativer und umfassender, weil er zum Beispiel die Ausführung sogenannter Smart Contracts erleichtert. Dieser Ansatz birgt aber auch viele operative und strategische Herausforderungen. Der zweite Ansatz über die Systemanbindung ist näher am Status quo und er wäre leichter realisierbar, es könnte aber bedeuten, dass auf wesentliche Vorteile der neuen Technologie verzichtet werden müsste. Wichtig ist auf jeden Fall der Nachweis, dass DLT-basierte Transaktionen sicher mit Zentralbankgeld abgewickelt werden können.

Wie geht es mit Projekt Helvetia weiter?

In einer zweiten Phase von Projekt Helvetia wollen wir untersuchen, wie DLT-Infrastrukturen, die rund um die Uhr betrieben werden und Transaktionen in Echtzeit abwickeln, mit den Kernbankensystemen der SNB und von Geschäftsbanken verbunden werden können. So können wir die bestehende Welt und die

neue Welt der DLT aus einer End-to-end-Perspektive analysieren. Auch diese Phase des Projekts dient dazu, Erkenntnisse darüber zu sammeln, welche Optionen Zentralbanken bei der Integration der Geldseite in eine DLT-basierte Finanzmarktinfrastruktur haben. Dabei sollen wiederum die Vor- und Nachteile von digitalem Zentralbankgeld gegenüber der erwähnten Anbindung an das Schweizer Zahlungssystem SIC geprüft werden.

Zusammen mit der BIZ und sechs weiteren Zentralbanken hat sich die SNB im Oktober 2020 in einem Report auch zu Retail CBDC geäußert. Nimmt dieses Thema jetzt noch einmal Fahrt auf?

Der von Ihnen angesprochene Report beschreibt Kerneigenschaften von digitalem Zentralbankgeld für das breite Publikum, kurz Retail CBDC. Im Gegensatz zu einer Wholesale CBDC, die den Zugang zu digitalem Zentralbankgeld auf Finanzmarktakteure beschränkt, würden mit Retail CBDC auch Haushalte >



Glossar: Von Distributed Ledgers, Tokens und Digital Currencies



Der Handel mit Wertpapieren läuft schon lange elektronisch ab. Die Schweizer Börse hat als erste Börse der Welt den Ringhandel bereits 1996 durch ein elektronisches Handelssystem mit vollintegrierter Verarbeitung und Abwicklung der Transaktionen abgelöst. Der Prozess hinter einem Aktienkauf oder -verkauf ist jedoch der gleiche geblieben. Handel, Clearing und Settlement werden schrittweise durchlaufen. Die **Distributed Ledger Technology (DLT)** – auch Blockchain-Technologie genannt – ermöglicht nun digitalen Börsen eine sofortige, gleichzeitige Abwicklung der Transaktion. Das setzt finanzielle Mittel frei, die heute noch als Sicherheiten bei einer zentralen Gegenpartei hinterlegt sein müssen. Die dezentrale DLT-Architektur hat das Potenzial, die Funktion dieser zentralen Gegenpartei zu ersetzen, weil alle Beteiligten die gleiche Sicht auf die Dinge haben und Transaktionen automatisch (**Smart Contracts**) ablaufen können. An einer digitalen Börse liegen die Vermögenswerte in tokenisierter Form vor, das heisst in einem einheitlichen, im Prinzip unendlich fraktionierbaren Format. Durch **Tokenisierung** werden auch Non-bankable Assets wie zum Beispiel Immobilien handelbar.

Im **Projekt Helvetia** geht der Innovation Hub der Bank für Internationalen Zahlungsausgleich zusammen mit der Schweizerischen Nationalbank (SNB) und SIX der Frage nach, wie eine Transaktion tokenisierter Vermögenswerte auf der Geldseite letztendlich abgewickelt werden kann. Bisher wurden zwei verschiedene Experimente durchgeführt (siehe auch nebenstehendes Interview). Im ersten nutzte die digitale Börse, in diesem Fall die SDX von SIX, für das Settlement eine **Central Bank Digital Currency (CBDC)**, digitales Zentralbankgeld, direkt auf ihrer DLT-Infrastruktur. Weil diese Währung nur für bestimmte Finanzmarktakteure gedacht ist, spricht man von **Wholesale CBDC**. Im Gegensatz dazu wäre **Retail CBDC** auch Privatpersonen zugänglich. Im zweiten Experiment kam kein digitales Zentralbankgeld zum Einsatz; stattdessen wurde die DLT-Infrastruktur der SDX für das Settlement mit dem existierenden **Schweizer Interbanken-Zahlungssystem SIC** verbunden. SIC wird im Auftrag und unter Aufsicht der SNB von SIX betrieben. Beide Experimente waren erfolgreich.



und Unternehmen Zugang zu digitalem Zentralbankgeld haben. Heute ist Zentralbankgeld für das breite Publikum nur in Form von Bargeld erhältlich.

Breit verfügbares digitales Zentralbankgeld könnte weitreichende Folgen für das gesamte Finanzsystem haben. Sollten zum Beispiel Bankkunden in grossem Umfang ihre Einlagen in Retail CBDC umschichten, würde dies das traditionelle Geschäftsmodell der Banken komplett verändern. Für die SNB gilt es daher, die internationalen Entwicklungen aufmerksam zu verfolgen und sich darüber mit anderen Zentralbanken auszutauschen. Ein solches Engagement sollte man aber nicht mit einer Absichtserklärung für die Einführung von Retail CBDC gleichsetzen.

Welche anderen Themen der Finanzmarktinfrastruktur beschäftigen Sie zurzeit?

Die SNB beschäftigt sich intensiv mit der kontinuierlichen Weiterentwicklung des bargeldlosen Zahlungsverkehrs. Dieser ist in der Schweiz zwar schon heute äusserst zuverlässig, sicher und effizient, aber die Welt befindet sich im Umbruch. Der rasche Wandel wirkt sich auch auf die Finanzmarktinfrastruktur aus: Neue Technologien, neue Wettbewerber und neue Kundenbedürfnisse haben den Zahlungsverkehr in den Fokus gerückt.

Die SNB führt deshalb gemeinsam mit SIX und weiteren Vertretern des Privatsektors einen strategischen Dialog darüber, wie man den bargeldlosen Zahlungs-

verkehr in der Schweiz auf dieses «New Normal» ausrichten kann. An dieser Stelle möchte ich das SIC5-Projekt erwähnen. In diesem Projekt schaffen die SNB und SIX gemeinsam die Voraussetzungen für Instant Payments auf Infrastrukturebene. Damit werden Zahlungen unmittelbar und rund um die Uhr möglich. Ich bin überzeugt, dass Instant Payments ein wichtiger Teil des «New Normal» sein werden.

Sie haben international Karriere gemacht und beobachten als Mitglied des SNB-Direktoriums täglich die Geschehnisse auf den globalen Finanzmärkten. Hand aufs Herz, ist der Schweizer Finanzplatz genug schnell unterwegs, was neue Technologien betrifft?

Viele Schweizer Unternehmen und Universitäten leisten einen wesentlichen Beitrag zu Erforschung und Entwicklung neuer Technologien wie DLT. Auch die SDX als digitale Börse wäre in dieser Form eine Weltpremiere. Ausserdem ist die Schweiz auf gutem Weg, die nötigen rechtlichen und regulatorischen Rahmenbedingungen zu etablieren. Für mich ist es vor allem auch das Zusammenwirken des ganzen FinTech-Ökosystems, das den Schweizer Standort dynamisch und attraktiv macht – nicht nur bei DLT.

Um diese Dynamik beizubehalten und weiter zu fördern, ist es wichtig, genügend Raum für Innovationen zu schaffen und gleichzeitig zur Stabilität unserer bestehenden Systeme beizutragen. Ein aktiver Dialog und eine enge und konstruktive Zusammenarbeit zwischen den Marktteilnehmern, den Regulatoren und der Zentralbank sind in der Schweiz fest verankert. Auf diesen Pfeilern sollten wir auch die zukünftigen Systeme aufbauen. Die SNB ist voll und ganz dabei und freut sich darauf, diese Zusammenarbeit auch in Zukunft mitzugestalten. x



André Buck
Global Head Sales & Relationship Management,
Markets, SIX



Video: six-group.com/swiss-stock-exchange-benefits-red

Gegenseitige Wertschätzung

Die Marktturbulenzen im Jahr 2020 bescherten der Schweizer Börse Rekordvolumen. Entscheidend dafür, dass wir jederzeit einen geordneten und fairen Handel sicherstellen konnten, war einerseits unsere stabile und leistungsfähige Infrastruktur, andererseits die enge Zusammenarbeit mit unseren Kunden. Dass die Wertschätzung auf Gegenseitigkeit beruht, belegen die Aussagen unserer Handelsteilnehmer. In einem Video erzählen drei von ihnen, welche Vorteile die direkte Mitgliedschaft an der Schweizer Börse bringt. Sie nennen unter anderem die Qualität des Orderbuchs und die vielschichtige Liquidität, die innovativen Services und die attraktiven Kosten sowie die Mitsprache bei der Gestaltung der Zukunft des Handels.



Report: six-group.com/spanish-market-report-red

Spanische Börsen trotzen der Pandemie

Seit der Übernahme im Juni 2020 bildet SIX zusammen mit der spanischen BME die drittgrösste Börsengruppe Europas. Obwohl 2020 als das Jahr der globalen Pandemie in Erinnerung bleiben wird, funktionierten die spanischen Märkte sowie Clearing, Settlement und Verwahrung normal. BME sorgte wie gewohnt für Transparenz, Sicherheit und Liquidität. Die Hauptfunktion der Börse – Unternehmen mit Kapital zu versorgen – wurde zu ihrer grossen Stärke: Im Vergleich zum Vorjahr stiegen die Kapitalerhöhungen um 17,6%, die neuen Investitionsflüsse insgesamt um 10%. In unserem Market Report lesen Sie auch, wie unser Wachstumsmarkt für KMUs, BME Growth, und unser Markt für festverzinsliche Wertpapiere, MARF, als Finanzierungsquellen an Zugkraft gewonnen haben.



Domingo García Coto
Head of Research, BME

Als Vordenkerin initiiert SIX den Dialog mit allen Mitwirkenden des Finanzplatzes. Unsere Mitarbeiter:innen teilen ihre Erkenntnisse auf vielfältige Weise.



Webinar: six-group.com/mobile-services-red

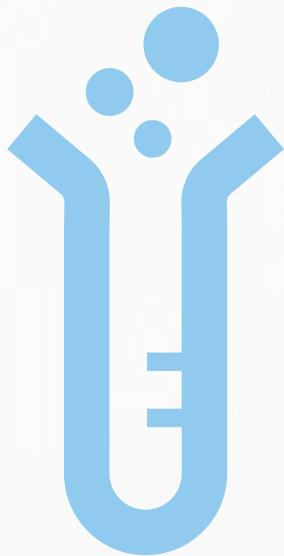
Mobile Services rund um die neuen Debitkarten



Deniz Maden
Senior Product Manager,
Banking Services, SIX

Die Mobile Services von SIX bieten einen flexiblen und modularen Lösungsansatz, der sich optimal mit der App-Strategie von Banken vereinbaren lässt. Banken können entweder unsere White-Label-App debiX beziehen oder die Services als integrierte Lösung in ihre bankeigene App einbinden. In unserem Webinar erläutern wir den Einfluss digitaler Geräte auf die Kundenbedürfnisse und veranschaulichen, welche mobilen Customer Journeys die neue Generation der Debitkarten ermöglicht. Damit führen wir die erfolgreiche Webinar-Serie Learning Nugget weiter, mit der wir laufend Wissenswertes zu relevanten Themen rund um die neuen Debitkarten bieten.

Über 50 Projekte



Die ETH Zürich forscht derzeit
in über 50 Projekten,
die der Bekämpfung viraler
Erkrankungen dienen sollen.



ETH Campus Hönggerberg, Zürich, Schweiz

Die ETH Zürich führt noch bis zum Sommer 2021 eine wissenschaftliche Längsschnittstudie zu Covid-19 durch. Sie untersucht die Immunreaktion freiwilliger Probanden über den Zeitraum von mehr als einem Jahr. Dabei liegt der Fokus auf asymptomatischen oder milden Verlaufsformen. Die Resultate sollen helfen, die langfristige Entwicklung des Immunschutzes besser zu verstehen.

RED
025

SIX unterstützt die Studie mit einer Spende an die ETH Foundation.

BULLISH

Börsenhandel will gelernt sein

Interview: Sibylla Rotzler

Unsere Mitarbeitenden beweisen Sattelfestigkeit – auf dem Bullen und in ihrem Themengebiet.

Philippe Kayasseh ist als Senior Education Specialist bei SIX mitverantwortlich für das Ausbildungs- und Weiterbildungsangebot zur Schweizer Börse und zu den Finanzmärkten. Dieses Angebot richtet sich an Händler und Meldeagenten im In- und Ausland und beinhaltet auch anerkannte Zertifizierung- und Rezertifizierungskurse.

Rodeo Time
Philippe Kayasseh:

SIX beschäftigt selbst keine Händler. Dennoch möchte ich von dir wissen: Was macht mich heute zu einer erfolgreichen Börsenhändlerin? Sicherlich gute Nerven [lacht]. Man sagt, dass Börsenhändler oft auf ihr Bauchgefühl vertrauen.

Was braucht es noch?

Bevor Händler unserer teilnehmenden Banken Wertpapiere über die Plattform von SIX handeln können, stellen wir mit unseren Ausbildungen und Prüfungen sicher, dass die Händler über die erforderlichen Kenntnisse für den Effektenhandel verfügen, alle Funktionalitäten und regulatorischen Anforderungen beherrschen und aktuelles Fachwissen haben. Zudem müssen alle registrierten Händler bei grösseren Systemanpassungen oder regulatorischen Änderungen, spätestens aber alle zwei Jahre, einen Refresher-Kurs absolvieren. Der Refresher-Kurs entspricht einem Compliance-Test und ist obligatorisch.

110s



Kann ich als Amateurin die Händlerprüfung ablegen und anschliessend handeln?

Nein. Die Händlerausbildung von SIX ist weder eine «Händlerlehre» für Private – sie richtet sich ausschliesslich an Teilnehmer der Schweizer Börse – noch schult sie dich darin, wie du taktisch am besten handeln solltest.

Aber in der Schulung Trading Simulation könnte ich üben?

Ja, die Schulung Trading Simulation von Traderion bietet allen Interessierten sowie angehenden Händlern die Möglichkeit, sich in einer realitätsnahen Börsenumgebung Wissen anzueignen und das Handeln zu simulieren. In der Schulung lernen die Teilnehmenden die spezifischen Auftragsarten der Schweizer Börse und deren Verwendung im System kennen.

Was ich schon immer besser verstehen wollte: Wie funktionieren Derivate?

Einfach gesagt ist ein Derivat ein Finanzinstrument, dessen Preis sich von einem Basiswert, zum Beispiel einer Aktie oder Anleihe, ableitet. Ein Derivat funktioniert wie ein Vertrag zwischen zwei Parteien, der festlegt, dass ein bestimmter Basiswert zu einem bestimmten Zeitpunkt zu einem im Voraus vereinbarten Preis gekauft werden kann oder muss. Wenn du einen tieferen Einblick in die Welt der Derivate gewinnen möchtest, besuche

doch die Derivatives Fundamentals Class. Dieses E-Learning-Programm bieten wir ab April auf unserer Website an. Für erfahrenere Marktteilnehmende gibt es die Derivatives Master Class, ein zehnwöchiges begleitetes E-Learning-Programm. Es umfasst sieben Module, die systematisch und im eigenen Tempo durchgearbeitet werden können. Die Teilnehmenden lernen, wie Derivate in verschiedenen Märkten und von verschiedenen Kundengruppen eingesetzt, wie die Risiken von Banken und der Wirtschaft modelliert, verwaltet und kalkuliert werden.

Wird es also bald nur noch E-Learning-Programme geben?

Aus meiner Sicht werden E-Learning-Programme kombiniert mit Präsenztunterricht künftig eine immer grössere Rolle spielen; diese Kombination vereint das Beste aus zwei Welten.

Was fasziniert dich an deinem Beruf?

Am meisten begeistert mich, täglich an der Infrastruktur des Schweizer Finanzplatzes von morgen mitzuarbeiten und komplexes Börsen- und Finanzmarktwissen auf eine verständliche Weise zu vermitteln. Zudem ist es faszinierend, live dabei zu sein, wie sich die Börse und die Finanzwelt ständig weiterentwickeln – das spornt mich an und sorgt für grosse Abwechslung. ×

RED
027

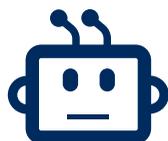
Ein Kurs mit viel Geschichte: Derivatives Master Class

Die Wurzeln der Derivates Master Class reichen bis zu den Anfängen des modernen Optionshandels in den 1980er-Jahren zurück. Damals war das Chicagoer Finanzunternehmen O'Connor and Associates einer der erfolgreichsten Händler für börsenkotierte Derivate. Der Derivatemarkt befand sich damals noch in den Kinderschuhen. Nur wer die Produkte wirklich verstand, das Risiko richtig einschätzte und die eigenen Positionen abzusichern wusste, konnte hier bestehen. Das Unternehmen begann, Talente zu hochqualifizierten Derivatehändlern auszubilden – mit einer Kombination aus praktischer Handelserfahrung und finanztechnischer Schulung. Die Kursinhalte galten als firmeneigenes Know-how und somit als wichtiges Asset des Unternehmens. Nach der Übernahme von O'Connor wurden die Kurse zur tragenden Säule der Derivateausbildung bei der UBS Investment Bank. Der Kurs berücksichtigt 30 Jahre Erfahrung von Händlern, Risikomanagern und Kundenberatern rund um die Welt.

Die Derivatives Master Class von SIX basiert auf den O'Connor-Kursen, die lange nur einem ausgewählten Kreis innerhalb der Grossbanken zugänglich waren.

🌐 six-group.com/derivatives-master-class-red

BME hat im Februar 2021 einen Roboadvisor lanciert. Mithilfe seiner künstlichen Intelligenz optimieren Investmentberater das Portfolio eines Anlegers automatisch, individuell und rund um die Uhr. Mit jeder Iteration versteht der Algorithmus dessen Präferenzen ein bisschen besser. Der unabhängige spanische Vermögensverwalter Diaphanum ist der erste Kunde, der den Roboadvisor nutzt.



Der Roboadvisor wurde vollständig von BME Inntech im eigenen Artificial Intelligence Lab entwickelt und ist nun Teil ihres Angebots.

«Es ist ein positives Signal, dass die beiden grössten Finanzzentren Europas gut zusammenarbeiten.»

Mario Tuor, Staatssekretariat für internationale Finanzfragen (SIF)

Der Sprecher des SIF begrüsst am Schweizer Fernsehen die Einigung der Schweiz mit Grossbritannien über die Äquivalenz ihrer Handelsplätze. Nach dem Brexit lässt die Eidgenössische Finanzmarktaufsicht FINMA den Handel von Schweizer Aktien an der Londoner Börse wieder zu.

RED
028

75 %



Gemäss einer Schätzung der Hochschule Luzern für die «SonntagsZeitung» hängt TWINT die Konkurrenz ab. Drei Viertel des mobil abgewickelten Bezahlvolumens in der Schweiz laufen über die Bezahl-App. Apple Pay oder Paypal folgen mit grossem Abstand. Mehr als 40% der Schweizer über 15 Jahre hat TWINT auf dem Smartphone installiert.

30. September 2022

In eineinhalb Jahren nimmt PostFinance die Schweizer Einzahlungsscheine vom Markt. Damit endet der Parallelbetrieb mit den schon eingeführten Nachfolgeprodukten QR-Rechnung und eBill.



Über die Zukunft des Finanzplatzes

Zusammen mit dem Zürcher Think Tank W.I.R.E. hat sich SIX Gedanken über die zukünftigen Rahmenbedingungen des Schweizer Finanzmarktes gemacht. Daraus ist das Buch «True Transformers» entstanden. Es wagt den Ausblick auf die neue Rolle von Finanzdienstleistern und die dafür erforderliche Architektur des Schweizer Bankensystems.

Buch bestellen: nzz-libro.ch



Johan Cruyff Niederländischer Fussballspieler und -coach

Für ein fussballbegeistertes Kind, das in den Niederlanden der 1970er-Jahre aufwächst, ist Johan Cruyff die natürliche Identifikationsfigur. Ich war früh fasziniert vom Kapitän unserer Nationalmannschaft – obwohl er für Ajax Amsterdam spielte, den Erzrivalen meines Lieblingsteams Feyenoord Rotterdam. Er ist zweifellos der inspirierendste Fussballer, den die Niederlande jemals hatte. Aber auch seine Bedeutung für den globalen Fussball, als Spieler und später als Coach, kann man nicht hoch genug einschätzen.

Johan Cruyff war der festen Überzeugung, dass es nicht nur um das Gewinnen geht, sondern auch darum, das Spiel zu geniessen und auch die Zuschauer zu unterhalten. Nach einem krampfigen Match in der 90. Minute mit Ach und Krach den Ball über die Linie zu drücken, war definitiv nicht sein Stil. Tore zu verhindern ist im Fussball matchentscheidend, aber Johan Cruyff ging es darum, schöne Tore zu erzielen.

Die Art und Weise wie er spielte – und spielen liess –, ist heute noch in vielen Club- und Nationalmannschaften erkennbar. Johan Cruyff war ein technisch begnadeter Spieler, der mit seinen Füßen Dinge anstellte, die ihm niemand nach-

machen konnte. Was ihn aber wirklich abhob, waren sein Teamverständnis und seine Fähigkeiten als Leader.

Das drückt sich in seiner Interpretation von «Total Football» aus, nachdem jeder Feldspieler die Rolle eines anderen einnehmen kann. So übernehmen beispielsweise die Verteidiger auch Verantwortung im Sturm. Die Art von Kultur, in der Kollaboration wichtiger ist als individuelles Talent, habe ich verinnerlicht und mit zu SIX gebracht.

Angreifen aus einer stabilen Verteidigung heraus

Die talentierten «Spieler» hatte SIX immer schon und als Infrastrukturanbieterin für den Finanzplatz ist sie der Inbegriff einer stabilen «Verteidigung». Zusammen mit der angesprochenen Kultur haben wir so die beste Ausgangslage, um mehr anzugreifen, mehr Tore zu schiessen und mehr Matches zu gewinnen. Mit anderen Worten, wir wollen wachsen.

Nach der Übernahme von BME liegt in der Kombination unserer Trading- und Post-Trading-Aktivitäten in der Schweiz und in Spanien grosses Potenzial. Mit der Digitalisierung des Schweizer Zahlungsverkehrs ergeben sich ebenfalls viele Möglichkeiten, die nicht durch Landesgrenzen beschränkt sein müssen. Und dann ist da unser Geschäft mit Finanzinformationen, mit dem wir die ganz grossen «Mannschaften» im Markt herausfordern können.

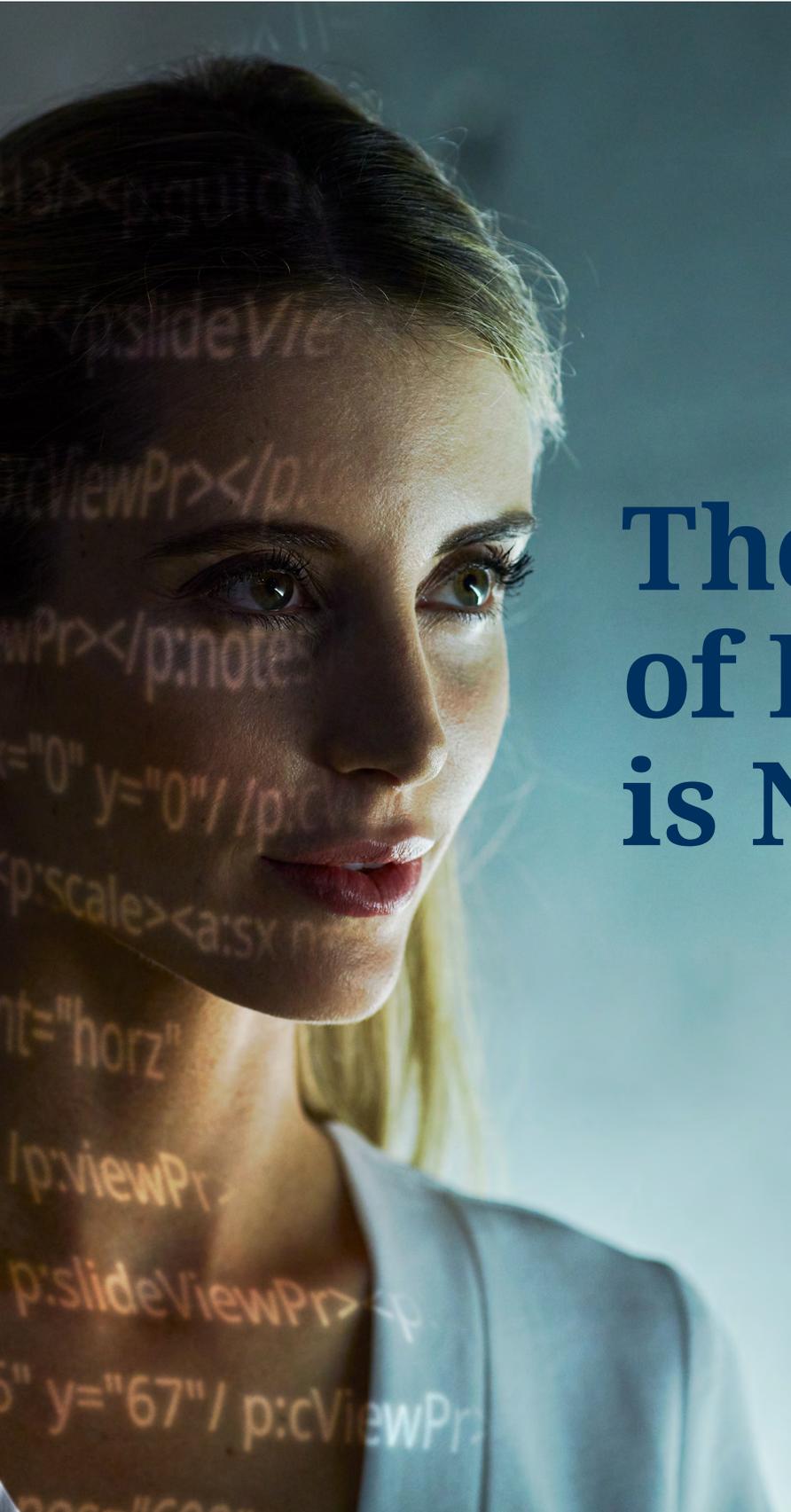
Das bedeutet auch, Fehler zuzulassen, zum Beispiel im Innovationsprozess. Ich halte es einmal mehr mit Johan Cruyff: Wenn du nur ein Tor mehr schiebst, als du zulässt, gewinnst du das Spiel.



Jos Dijsselhof
CEO SIX



Im neuen Podcast von SIX erzählt Jos Dijsselhof noch mehr darüber, wie Johan Cruyff ihn als Leader geprägt hat.
six-group.com/podcast-cruyff-red



The Future of Finance is Now.

Die Finanzindustrie befindet sich an einem kritischen Wendepunkt und Finanzinstitute durchlaufen einen beispiellosen Wandel. In dieser Phase des Wandels wird immer klarer, die Zukunft des Finanzwesens findet jetzt statt. SIX hat bewiesen, dass sie Kunden mit Leistungen überzeugt, die kontinuierliche Innovation, Stabilität und neue Denkansätze sicherstellen.

Besuchen Sie uns auf:
six-group.com/future-finance