

Im Gespräch mit...

«Wir sind ganz andere Wege gegangen als andere Banken»

Die Bank Frick setzt seit 25 Jahren eigene Akzente in Liechtensteins Bankenwelt.



Die Bank Frick ist spezialisiert auf Banking für Finanzintermediäre und für professionelle Kunden. Das familiengeführte Institut bietet seit 2018 den Handel und die Verwahrung von führenden Kryptowährungen im regulierten Umfeld der Bank an und ist damit eine weltweite Vorreiterin. Die Bank wurde 1998 vom liechtensteinischen Treuhänder Kuno Frick senior gemeinsam mit Finanzinvestoren gegründet. Heute ist sie vollständig im Besitz der Kuno Frick Familienstiftung.

Zur Person Edi Wögerer (im Bild links)

Edi Wögerer ist seit 2000 für die Bank Frick tätig. Im Jahr 2008 trat er in die Geschäftsleitung ein. Seit 2014 führt er das operative Geschäft, zudem leitet er das Ressort Customer Relations. Als Vertreter der Bank Frick ist er auch Mitglied des Vorstands des Liechtensteinischen Bankenverbandes, der im In- und Ausland für die Banken des Fürstentums spricht.

Zur Person Mario Frick (im Bild rechts)

Mario Frick ist seit 2008 Präsident des Verwaltungsrates der Bank Frick. Der Rechtsanwalt mit eigener Kanzlei ist auch Miteigentümer der Bsmart-Gruppe. Von 1993 bis 2001 war Mario Frick Regierungschef des Fürstentums Liechtenstein sowie von 2005 bis 2014 Präsident der Liechtensteinischen Rechtsanwaltskammer.

Interview: Corina Vogt-Beck
Bilder: Nils Vollmar

Sie waren 2018 die erste Bank in Europa, die Krypto-Banking angeboten hat. Wie kam es dazu, dass Sie sich darauf spezialisiert haben?

Mario Frick: Das ist nicht ganz richtig, wir sind nicht spezialisiert. Wir verstehen uns als Anbieter von Bank-Services für Finanzintermediäre und professionelle Kunden. Krypto ist ein wichtiger und interessanter Teil unseres Angebotes, aber eben nur ein Teil. Andere Banken haben sich voll darauf beschränkt, das wollten wir nicht. Wir wollten das Thema Krypto begreifen, aber es nicht als einziges Thema bearbeiten. Durch unseren Vorsprung in diesem Bereich sind wichtige Projekte zu uns gelangt, diese Entwicklung dauert bis heute an.

Edi Wögerer: Wir betrachten den Markt mit der unternehmerischen Brille: Was entwickelt sich, welche Geschäftsmodelle entstehen? Wir sind schon früh davon ausgegangen, dass die Standortvorteile Liechtensteins früher oder später wegfallen werden, also haben wir in Europa nach neuen Geschäftsmodellen gesucht. Es kam zu zwei Stossrichtungen: Wir sind in den Bereich E-Commerce eingestiegen, weil das ein Wachstumsmarkt war und ist, der in Liechtenstein nicht bekannt war, aber extrem spannend ist. Und wir gingen mit unserer UK-Branch in London näher an unsere Kundschaft heran. Grund dafür war das Offenlegungsprogramm der britischen Steuerbehörde «Liechtenstein Disclosure Facility» LDF.

Sie waren innovativ.

Edi Wögerer: Ja, wir haben schon früh zwei wichtige Fundamente von Bank Frick gelegt, einerseits, ein regulatorisches Verständnis aufzubauen, und andererseits, neue Geschäftsmodelle zu übernehmen. So sind wir sehr schnell mit Fintechs in Kontakt gekommen. Sie waren sehr technologisch orientiert, hatten aber wenig Ahnung von Regulierungen. Wir befassten uns also mit zwei neuen, wesentlichen Aspekten des Bankgeschäftes: der technischen und der regulatorischen Transformation. Es ging darum, Kunden zu verstehen, die mit ausgeklügelten technischen Lösungen zu uns kamen, zum Beispiel Vermögensverwalter, die mit Apps arbeiten, und sie zu beraten, wie sie ihre Geschäftsmodelle aufsetzen müssen, damit sie nachhaltig regulatorisch konform sind. Überdies kam ein dritter Aspekt hinzu, der unternehmerische. Wir investieren in Forschung und Entwicklung und erkennen so früh neue Themen. So sind wir 2017 auf das Thema Blockchain und Bitcoins gekommen, fast niemand hatte zu diesem Zeitpunkt davon gehört.

Ihre Neugierde war geweckt.

Edi Wögerer: Ja. Wir haben uns überlegt, wie wir zu Know-how in diesem Bereich kommen. Ein Neffe meiner Assistentin lebte in Kalifornien und arbeitete an einer mexikanischen Kryptobörse, wir holten ihn zu Bank Frick, bauten Verständnis und Wissen auf und entwickelten ein Geschäftsmodell. Somit konnten wir unseren professionellen Kunden einen Marktvorsprung geben. So kann zum Beispiel ein Vermögensverwalter seinen Kunden Zugang zu Krypto-Investments bieten.

Mutig, denn diese Entwicklungen spielten sich zumindest am Anfang in einem nicht regulierten Markt ab.

Edi Wögerer: Unternehmerisch mutig, ja, aber regulatorisch? Wir sind eine vollregulierte Bank und wir kennen alle Prozesse, die es benötigt. Wir haben die bekanntesten und höchsten Standards immer schon auf die neue Welt angewandt, obwohl es nicht nötig ge-



«Das Unregulierte und Dezentralisierte war nicht spannend für uns»

Edi Wögerer

wesen wäre, denn es gab ja keine Regulierungen in diesem Bereich. Das Unregulierte und Dezentralisierte war nicht spannend für uns.

Mario Frick: Als die Blockchains aufgenommen sind, gab es die Idee, dass man keine Banken mehr bräuchte, man wollte disruptiv und Peer-to-Peer vorgehen. Wir fanden das abwegig, weil uns klar war: Die Menschen möchten das nicht, sie wollen Sicherheit. Diese Sicherheit haben wir von Anfang an geboten, auch im Bereich E-Commerce.

Sie sind die einzige liechtensteinische Bank, die über eine Acquiring-Lizenz bei Visa/Mastercard verfügt. Weshalb sind die anderen Banken nicht auf dieses Geschäftsfeld aufgesprungen?

Mario Frick: Die meisten Banken positionieren sich in den klassischen Geschäftsbereichen Vermögensverwaltung und Retail, das ist auch historisch bedingt. Jedoch sind mittlerweile einige Vorteile, vor allem das Bankgeheimnis und steuerliche Aspekte, weggefallen. Die Banken müssen nun beweisen, dass sie besser sind als die Konkurrenz.

Und Bank Frick konnte die Krise umgehen, da sie sich in ganz anderen Feldern bewegt hatte.

Mario Frick: Während der Finanzkrise 2008 bis 2010 kam bei uns eine intensive Diskussion auf. Wir fragten uns: Sind wir kompetitiv als Vermögensverwalter? Die Antwort war klar: Das können wir gar nicht sein. Wir waren gut in der Entwicklung von Produkten. Wir entschieden uns, keine eigene Vermögensverwaltung mehr anzubieten. In jeder anderen Bank in Liechtenstein hätte man den Verwaltungsrat und die Geschäftsleitung für diesen Entscheid hinausgeschmissen! Wir bieten weiterhin alle anderen Dienstleistungen an, und wir geben unseren Kunden Ratsschlage, an wen sie sich wenden kön-

nen für die Vermögensverwaltung; in den anderen Geschäftsfeldern können wir dann unsere Stärken ausspielen.

Sie bieten vier verschiedene Services, also Dienstleistungsbereiche, an – Classic Banking, Blockchain Banking, Fund and Capital Markets, E-Commerce. Wie hoch ist heute Ihr Anteil an Blockchain am gesamten Geschäft?

Mario Frick: Es dürften etwa 12 Prozent sein.

Edi Wögerer: Wir sehen diesen Bereich als integralen Bestandteil unserer vier Geschäftsfelder: «Fund and Capital Markets», also Fondsgeschäfte, ist unser grösstes Geschäftsfeld. Der zweite, etwa gleich grosse Teil ist das Classic Banking, also Kunden, die ihr Vermögen, ihre Depots hier haben. Diese beiden Bereiche machen etwa zwei Drittel oder etwas mehr vom gesamten Geschäft aus. Dazu kommt das Corporate Business, also Firmen, die ihre Zahlungsabwicklung über uns abwickeln, das können auch Firmen aus dem Blockchain-Bereich sein. Dieses Geschäft plus Blockchain Banking, also Krypto-Handel, macht in Summe etwa ein Drittel aus. Das reine Blockchain-Geschäft selbst liegt etwa bei 12 bis 15 Prozent. Wichtig ist es, dass wir dieses Geschäftsfeld als integral erachten. Wir waren die erste Bank in Europa, die Fondsanteile nur auf Token herausgegeben hat. Wir haben also diese Technologie und Bedürfnisse des Marktes erkannt und als klassisches Bankprodukt umgesetzt.

Der Anteil an Blockchain im Bankgeschäft wird überall zunehmen. Die US-Börsenaufsicht hat entschieden, dass sie Bitcoin-Fonds zulassen will. Freuen Sie sich darüber?

Mario Frick: Absolut. Konkurrenz belebt das Geschäft, es gibt mehr Volumen. Bei aller Unbescheidenheit: Wir sind anderen einiges voraus im Bereich Blockchain, haben das sauber

aufgebaut. Wenn nun der Markt vergrössert wird, besteht die Chance, dass der ein oder andere zusätzliche Vermögensverwalter oder Fondsverwalter zu uns kommt.

Liechtenstein war eine Pionierin der Blockchain mit dem Token- und VT-Dienstleister-Gesetz, kurz TVTG oder Blockchain-Gesetz, das im Januar 2020 in Kraft trat. Hatten Sie Anteil an dieser Entwicklung?

Mario Frick: Ja, wir waren beteiligt, weil wir die einzigen im Bankensektor waren, die umfassende Erfahrung hatten und die es betroffen hat. Dementsprechend haben wir uns auch sehr stark eingebracht in den Prozess und sind von den Stakeholdern auch immer wieder befragt worden. Wir waren auch die ersten, die Dienstleistungsfunktionen beantragten und registriert worden sind. Jetzt wird sozusagen die nächste Stufe gezündet, auf europäischer Ebene kommt die MiCA-Verordnung, also die Regulierung von Kryptowerten und die damit verbundenen Dienstleistungen und Emissionen. In diesem Zusammenhang wird es auch in Liechtenstein zu Anpassungen kommen. Dieser Bereich ist gekommen, um zu bleiben. Es ist keine Episode mehr. Wenn sich mehrere interessieren, gibt es ein grösseres Volumen und wir als Bank können profitieren.

Der Bitcoin boomt. Man sprach vom Bitcoin-Winter, mittlerweile vom Bitcoin-Frühling. Bank Frick befindet sich in einem grossen Wachstumsmarkt. Will Bank Frick weiter wachsen?

Edi Wögerer: Wir haben sehr breit diversifizierte Geschäftsfelder. Im Moment steigt beispielsweise das Zinsdifferenzgeschäft an, dafür gibt es im Trading und im klassischen Depotgeschäft etwas weniger Erträge. Das gleicht sich immer sehr stark aus. Wir setzen immer qualitatives Wachstum vor quantitativem Wachstum. Ganz am Anfang überlegten wir, ob wir die Strategie ändern sollen auf «Blockchain only», aber das war eine Diskussion, die zehn Minuten dauerte. Wir haben die richtige Strategie. Wir setzen auf Kern-Bankdienstleistungen: sichere Abwicklung, hohe technische Affinität, hoher regulatorischer Ansatz. Wir wollen langsam, dafür qualitativ wachsen.

Mario Frick: Wir sind sehr zufrieden und hoffen, dass es so weitergeht. Wir könnten sogar schon deutlich grösser sein, aber mit viel mehr Risiko, schlechterer Qualität. Unterm Strich wäre ein aggressiveres Vorgehen sehr lukrativ, aber diese Kopfschmerzen brauchen wir nicht.

Krypto-Banken in den USA hatten 2023 Probleme. Haben Sie dies auch gespürt oder hatten Sie auf-



«Krypto ist ein wichtiger und interessanter Teil unseres Angebotes, aber eben nur ein Teil.»

Mario Frick

grund Ihrer Strategie weniger Probleme damit?

Mario Frick: Wir haben es positiv gespürt.

Edi Wögerer: Die betreffenden Banken fokussierten auf «Blockchain only», und als der Krypto-Winter kam, begannen ihre Probleme. Zahlreiche Kunden, die bei diesen Banken waren, kamen zu uns. Weltweit ist seither das Bewusstsein für Sicherheit im Krypto-Bereich gestiegen, und die Überzeugung, dass Sicherheit etwas kosten darf.

Ist der Bereich tokenisierte Vermögenswerte wichtig für euch? Dies ist ein Bereich, der etwas greifbarer ist für Laien, da es sich um echte Kunst oder echte Antiquitäten handelt.

Edi Wögerer: Dieser Bereich wird meiner Meinung nach stark überschätzt und gehypt. Mittlerweile entstehen Anwendungsfälle, aber was habe ich denn für einen Vorteil, wenn ein Kunstwerk tokenisiert ist? Es ist ein klassisches Emissionsgeschäft und braucht einen Sekundärmarkt. Wie werde ich einen Token eines Kunstwerks jemals wieder los? Es gibt noch sehr viele Unsicherheiten.

Mario Frick: Wo ist denn der Vorteil zum klassischen Wertschriftenhandel? Dieser funktioniert, und es geht relativ schnell. Es muss noch eine zündende Idee kommen, damit es wirklich Sinn macht. Im Vordergrund stehen die Kryptowährungen.

Bank Frick ist digitale Vorreiterin, andere Banken ziehen nach und wollen bestimmte Bereiche digitalisieren. Diese Entwicklung beinhaltet auch Gefahren durch Cyberkriminalität. Wie wichtig ist Ihnen Cybersicherheit?

Edi Wögerer: Es ist ein sehr, sehr, sehr wichtiges Thema für uns. Wir haben sehr hohe Standards und entwickeln diese immer weiter. Interessant ist, dass wir mit sogenannten Cold Wallets arbeiten, die nicht im Netz sind, sondern auf separaten Hardwares. Selbst wenn wir durch Cybercrime angegriffen würden, könnte man auf diese nicht zugreifen.

Kann man sich das vorstellen wie bei den Festplatten mit Tausenden Bitcoins, die früher hin und wieder auf der Mülldeponie gelandet sind? Edi Wögerer: Ja, genau (lacht). Aber bei uns sind die Festplatten sicher im Schliessfach verwahrt.

Wie soll es nach den ersten 25 Jahren nun weitergehen mit Bank Frick? Was sind Ihre nächsten Ziele?

Mario Frick: Wir haben 2014 strategisch richtige Entscheide getroffen und weiter entwickelt, jetzt gilt es, diese diszipliniert und innovativ weiter umzusetzen und dabei offen und neugierig zu bleiben.

Strategieumsetzung ist vor allem Ihr Metier, Herr Wögerer.

Edi Wögerer: Ich schaue mit Stolz auf unsere unternehmerischen Entscheide. Wir sind ganz andere Wege gegangen als andere Banken. Als alle Banken angefangen haben, ihre IT auszulagern und sich nur noch auf die Vermögensverwaltung fokussierten, haben wir genau das Gegenteil gemacht. Für Kernbankdienstleistungen ist IT das Wichtigste. Wie kann man in der heutigen Zeit IT auslagern! Man hat keinen Einfluss mehr auf die Ausgestaltung der Dienstleistung. Aktuell sind wir am Schluss eines Strategieprozesses angelangt und positionieren uns dadurch noch klarer als Produktführer mit unseren Dienstleistungen. Auch unser Ausenauftritt wird in diesem Sinne überarbeitet werden.