

Warenwert und wahrer Wert

Kryptoanlagen lassen sich in drei Kategorien unterteilen. Nur zwei kommen laut Experten für Finanzanlagen infrage.

MATTHIAS NIKLOWITZ

Das laufende Jahr ist für Krypto-affine Investorinnen und Investoren durchzogen: Die meisten digitalen Währungen liegen gegenüber Ende 2024 leicht zurück. Beim Bitcoin, wo es Schwankungen zwischen 80000 und 125000 Dollar gab, ist der Rückstand auf das Vorjahr am kleinsten. Was der Markt aber auch zeigt: Drei, vier Tage mit Kursgewinnen aufseiten der führenden Kryptowährung hat auch Auswirkungen auf weitere Kryptowährungen. Denn steigt der Bitcoin, zieht er gewöhnlich auch die meisten anderen digitalen Währungen mit nach oben.

Nur Bitcoin ist Bares

Mit dem Boom dieser Anlagen haben auch die Investmentbanken ihr Portfolio erweitert und decken das Thema nun ab. Dabei werden drei Kategorien unterschieden. «Zunächst einmal betrachten wir Bitcoin als Ware, bei der Angebot und Nachfrage eine Rolle spielen», sagt Andrew Moss, ein auf digitale Assets spezialisierter Analyst bei der US-Investmentbank Jefferies. «Grundlegend anders als Bitcoin ist die zweite Kategorie, die Token wie Ethereum, Solana, Tron und Avalanche – sie unterstützen Smart-Contract-fähige Blockchains, die als Betriebssysteme ähnlich wie Microsoft Windows fungieren und es Entwicklern ermöglichen, darauf aufbauend Apps zu entwickeln.» Diese vier Blockchains und ihre dApp-Stores haben seit 2021 einen Umsatz von 67,1 Milliarden Dollar generiert. Und die dritte und zahlenmässig weitaus grösste Kategorie machen die Memecoins aus. «Sie machen 99 Prozent der Token aus, haben jedoch keinen inneren Wert oder Nutzen», so Moss.

«Neben Bitcoin bieten insbesondere Ethereum oder Solana eine starke Ergänzung für ein Portfolio, da diese als Fundament für das gesamte Ökosystem dienen», erklärt Adrian Fritz, Head of Research bei 21Shares. «Da diese Plattformen Zentren für Innovation sind, agieren sie fast wie ein Index-Proxy für Trends wie Sta-



Avalanche ist eine Smart-Contract-Plattform, die im Jahr 2020 lanciert wurde.

blecoins, Tokenisierung oder DeFi, alles Narrative, die auf diesen sogenannten Smart-Contract-Plattformen aufbauen.» Darüber hinaus gewinnen Avalanche oder Sui zunehmend an Bedeutung, diese Punkten mit hoher Skalierbarkeit und starken Entwickler-Communities. «Wer etwas breiter diversifizieren möchte, kann auch exponierte Sektoren wie DeFi mit Token wie Aave, Uniswap und Hyperliquid oder Infrastrukturprojekte wie Chainlink beimischen», so Fritz weiter. «Wichtig ist, sich auf liquide, etablierte Projekte mit realer Nutzung zu konzentrieren, nicht auf kurzfristige Trends.»

Kryptowährungen sind heute noch miteinander korreliert, vor allem in Stressphasen. «Bitcoin ist der Taktgeber des gesamten Marktes, steigt oder fällt er, folgen meist auch die anderen Assets.» Allerdings würden die Korrelationen in Bullenmärkten aber auch langfristig abnehmen, wenn Investoren gezielt zwischen

Ökosystemen und Wertversprechen unterscheiden. «Wichtig ist, dass Diversifikation im Kryptobereich nicht automatisch gleichbedeutend mit Risikoreduktion ist», erklärt Fritz. «Es braucht ein Bewusstsein für technologische und regulatorische Unterschiede.»

Als Grundlage für Anlageentscheidungen etablieren sich nach und nach erste Bewertungsmethoden. «Bei Bitcoin funktionieren relative Bewertungen, etwa der Vergleich zu Gold, oder es kommen Makro-Modelle wie Stock-to-Flow oder Realized Cap zum Einsatz», so Fritz. «Bei Protokollen wie Ethereum oder Solana werden hingegen zunehmend Cashflow-basierte Ansätze, etwa Discounted-Cashflow-Modelle, verwendet.» Es etablieren sich also nach und nach Standards. Dennoch bleibt die Bewertung derzeit eher dynamisch und narrativ getrieben, vergleichbar mit der Frühphase des Internets. Die Höhe des Anteils digitaler Assets in Portfolios hängt vom Risiko-

profil und dem Zeithorizont ab. «Für die meisten Investoren sind 1 bis 5 Prozent des Gesamtportfolios ein sinnvoller Startpunkt – genug, um am langfristigen Wachstum zu partizipieren, ohne das Gesamtrisiko zu dominieren», rät Fritz. «Unsere Backtesting-Analysen zeigen, dass eine Krypto-Beimischung die risikoadjustierten Renditen verbessern kann – aufgrund der geringen Korrelation zu traditionellen Assetklassen.» Professionelle oder risikofreudigere Anleger könnten auch bis zu 10 Prozent oder mehr halten, sofern sie die Volatilität aushalten und die Assets aktiv überwachen.

Und solche Assets eignen sich auch für langfristige Anlageziele. «Dennoch ist Krypto kein Ersatz, sondern eine Ergänzung klassischer Anlagen», so Fritz. «Entscheidend ist, die Anlage nicht als kurzfristige Spekulation, sondern als strategische Beimischung mit asymmetrischem Potenzial zu sehen.»

21

Millionen Bitcoins und nicht mehr – bereits zum Start der erfolgreichen Kryptowährung wurde eine maximale Gesamtanzahl festgelegt, die nicht überschritten wird.

Vom Corona-Baby zum ersten Buch

Ein Verlust brachte Angela Mygind dazu, sich mit Finanzen zu befassen, heute ist sie eine der wichtigsten **Finfluencerinnen** der Schweiz.

DENISE WEISFLOG

Das Jahr 2024 war für die 36-jährige Inner-schweizerin Angela Mygind ein echter Erfolg. Sie wurde mit dem Suisse Podcast Award für «Money Matters» ausgezeichnet. Der Podcast ist dazu eine Erweiterung ihres Blogs «Miss Finance» und stellt die finanzielle Selbstbestimmung von Frauen in den Mittelpunkt. Nun wurde zudem ihr Buch «Mein Geld im Griff» lanciert. Doch dieser Erfolg hatte einen schwierigen Anfang. Dass sich die gelernte Buchhändlerin heute für einen niederschweligen Zugang zu Geldthemen einsetzt, hat mit einer schlechten Säule-3a-Lösung zu tun, aus der sie sich mit hohen Verlusten herauskaufte. Statt jedoch anderen die Schuld zu geben, beschloss sie, sich selbst ein umfassendes Finanzwissen anzueignen und damit eine Garantie dafür zu schaffen, dass ihr das nie wieder passieren wird.

Ihr Blog «Miss Finance» entstand dann in der Zeit der Coronakrise: «Ich hatte vor der Pandemie angefangen, zu investieren, und gemerkt, dass mir eine Anlaufstelle fehlt, die mir einfache, verständliche Informationen liefert, ohne dass ich das Gefühl habe, man wolle mir gleich eine Beratung verkaufen», erklärt Mygind. So kam ihr die Idee, ihre Notizen zu frei



Mit ihrem Blog «Money Matters» wendet sich Angela Mygind vor allem an Frauen.

zugänglichem und verständlichem Content zu verarbeiten, der sich in erster Linie an Frauen richtet. Denn geht es um finanzielle Themen, vertrauen auch heute noch viele Frauen in der Schweiz auf das Wissen ihres Mannes. Was auch historische Gründe hat.

Frauen tun sich schwer mit Finanzthemen

Bis Ende der 1980er-Jahre war es in der Schweiz verheirateten Frauen untersagt, unabhängig Bankgeschäfte zu tätigen – für die Eröffnung eines Kontos brauchten sie beispielsweise die Unterschrift des Ehemannes. Das hat dazu geführt, dass in vielen Ehen und Partnerschaften Finanzen bis heute ein «Männerding» geblieben sind. Das fiel auch Mygind auf: «Es besteht ein Gap bei der Finanzkompetenz zwischen Männern und Frauen. Die Verantwortung wird wie selbstverständlich den Männern überlassen.» Mygind stellte zudem fest, dass einige Frauen das Gefühl haben, nicht genügend zu verdienen, um sich mit Investitionen zu beschäftigen. Anderen fehlt schlicht die Zeit: «Meist fängt man an, sich mit Geld zu beschäftigen, wenn sich etwas im Leben ändert, und dies ist bei Frauen oft bei der Familiengründung der Fall – eine Phase, in der man sowieso unter Zeitmangel leidet.» Viele Frauen schieben das Thema vor sich her, obwohl es gesellschaftlich wichtig wäre. Für Angela Mygind ist finanzielle Bildung der Schlüssel zu mehr Unabhängigkeit: «Sobald Frauen anfangen, sich zu informieren, wachsen Interesse, Selbstständigkeit und Kontrollbewusstsein bezüglich der eigenen Finanzen.»

Um Hemmschwellen abzubauen und Hörerinnen zu erreichen, die Geldangelegenheiten als zu komplex und trocken

empfinden, behandelt Mygind Finanzen als Lifestyle-Thema: «Finanzen bestimmen die Art und Weise, wie wir leben, zudem haben wir täglich Berührungspunkte mit Geld. Nur der Langfristigkeit wird häufig zu wenig Beachtung geschenkt.» Deshalb brauche es Inhalte, die zeigen, dass das Thema auch Frauen betrifft und dass es durchaus Spass machen kann.

Zielgruppe Frauen

Dass in dieser Form über Finanzen gesprochen wird, kommt an. Aus dem Hobbyprojekt entwickelte sich eine erfolgreiche Präsenz als Finfluencerin, und drei Jahre später folgte der Podcast. Mygind, die das Rampenlicht nie gesucht hatte, hat sich mittlerweile an ihr Leben in der Öffentlichkeit gewöhnt. Sie geniesst das Netzwerken und freut sich, wenn sie auf der Strasse auf ihre Tätigkeit angesprochen wird. Ihr Plan, vor allem Frauen zu erreichen, ist aufgegangen: 90 Prozent ihrer Follower sind weiblich. Im Vergleich zu Männern legen diese weniger Wert auf schnelle Gewinne und suchen bei Finanzentscheidungen mehr Sinnhaftigkeit. Sie wollen genau verstehen, warum sie investieren, und haben oft den Wunsch, mit ihrem Geld auch etwas Gutes zu tun.

«Bei Frauen findet der Switch vom Informieren zum Investieren deutlich später statt als bei Männern. Sie möchten sich zuerst so viel Finanzwissen wie möglich aneignen», stellt Mygind fest. Mit ihrem neuen Buch adressiert sie daher auch diese Zielgruppe. Das Workbook enthält Anleitungen, Arbeitsblätter und Checklisten, die entlang von Lebenssituationen wie Erwerbstätigkeit, Familie und Alter durch alle relevanten Bereiche des privaten Finanzmanagements führen. Ihr Ziel ist, Frauen zu zeigen, wie sie ihre individuelle Finanzlage verbessern können, und Lust zu wecken, über Geld zu sprechen.

«Es besteht ein Gap bei der Finanzkompetenz zwischen Männern und Frauen.»

Angela Mygind
Finfluencerin