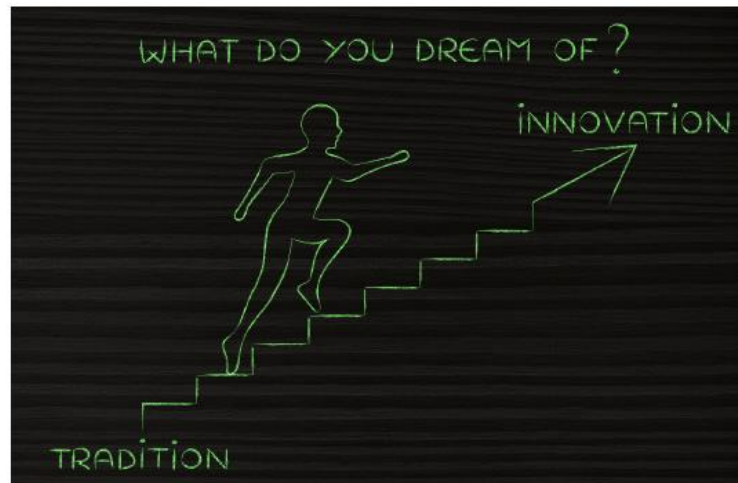


OTC-X **RESEARCH**  
by  BEKB |  BCBE

## UMFRAGEERGEBNISSE REGIONAL TÄTIGE BANKEN 2020

### Regional tätige Banken setzen auf Tradition und Innovation

«Wirkt die Pandemie als Katalysator der Digitalisierung?»



Jetzt aktuell: Coronavirus im Aargau • Coronavirus • FC Aarau

Aarau ☁️ 24°  
10°

## Bankenbeben im Aargau: NAB verschwindet ++ CEO tritt zurück ++ Filialnetz wird halbiert

von Patrik Müller - CH Media • 25.8.2020 um 07:00 Uhr



### Artikel zum Thema

#### GROSSBANKEN

Die Credit Suisse baut um: 37  
Filialen weg ++ Stellen fallen  
weg ++ Kahlschlag im  
Aargau 25.8.2020



#### URNENABSTIMMUNG

Verschwindet die Aargauer  
Schulpflege? Das sollten Sie zur  
Abstimmung wissen 19.8.2020



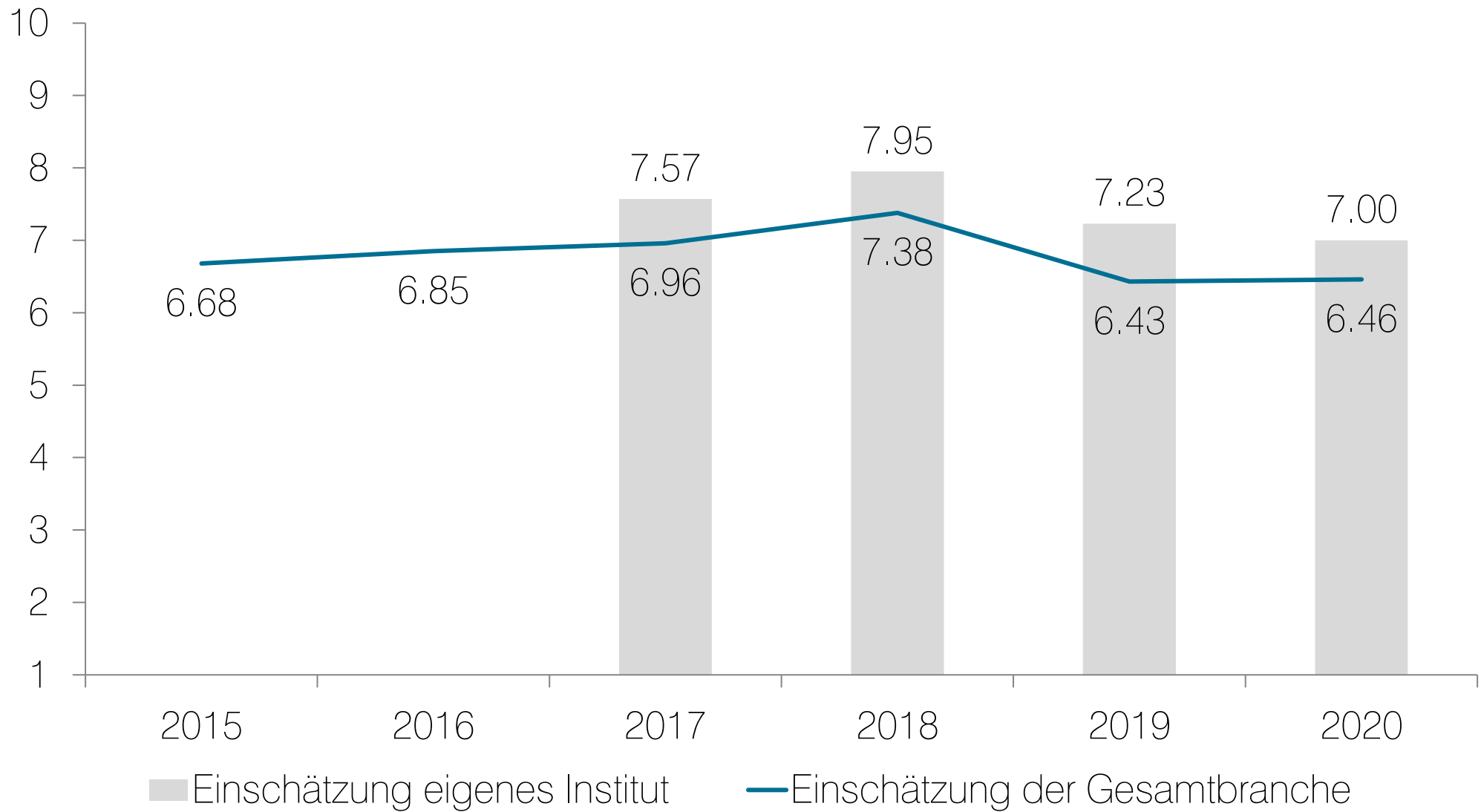
## Merkmale der Teilnehmer

---

- Anzahl befragte Unternehmen: 70 CEO von regional tätigen Banken, Rücklauf: 31 (44.3%)
- Antworten von:
  - 27 Regionalbanken
  - 1 Kantonalbank
  - 3 andere Institute
- Grösse der Banken
  - 4 kleine Banken (Bilanzsumme < 500 Mio. CHF)
  - 19 mittlere Banken (Bilanzsumme 500 Mio. bis 2.5 Mrd. CHF)
  - 8 grosse Banken (Bilanzsumme > 2.5 Mrd. CHF)
- 103 Mitarbeitende im Durchschnitt

# Mehrjahresvergleich zur Einschätzung der Lage

(1=miserabel, 10=hervorragend)

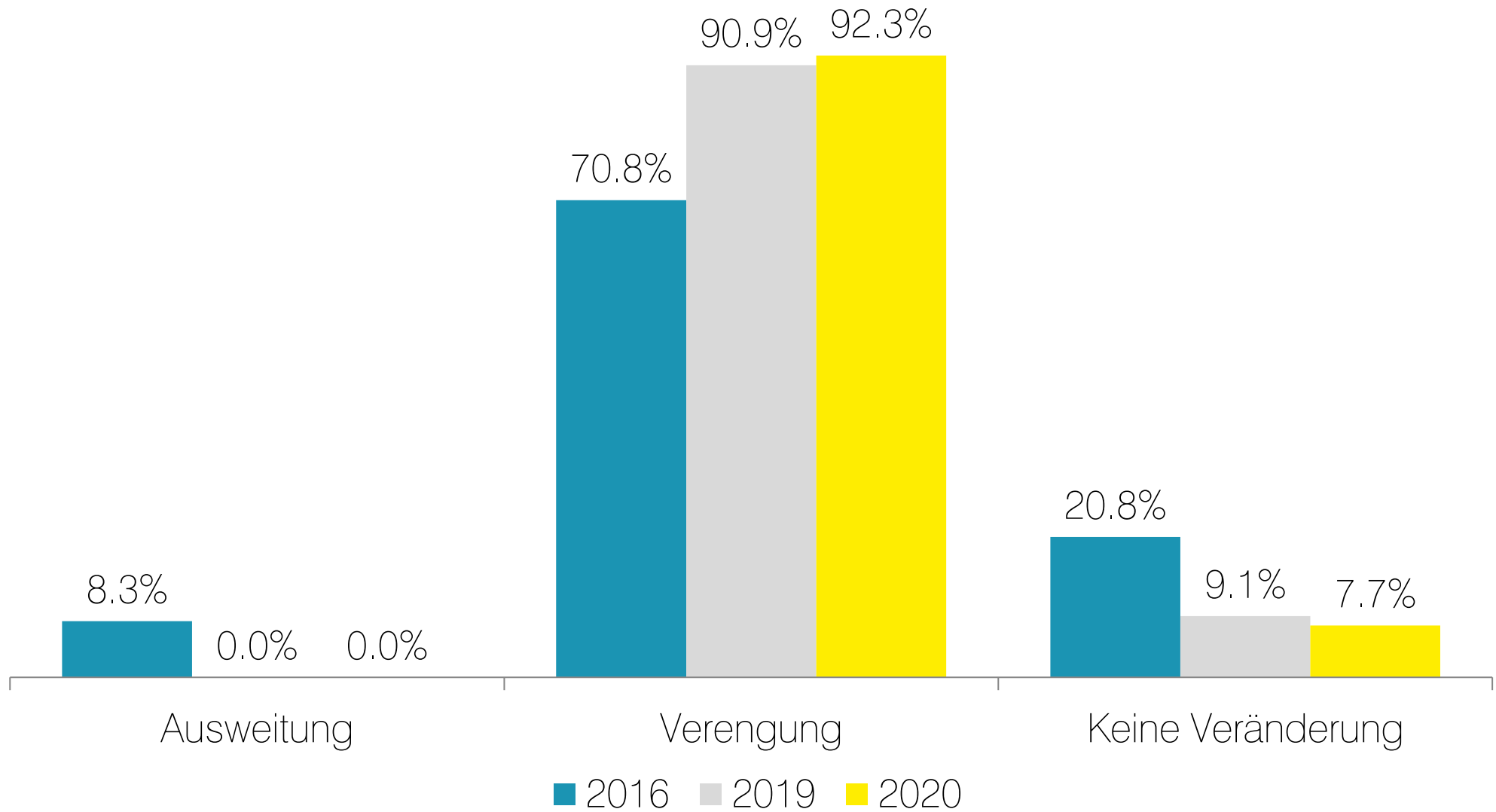


# Aktuelle Herausforderungen für die regional tätigen Banken

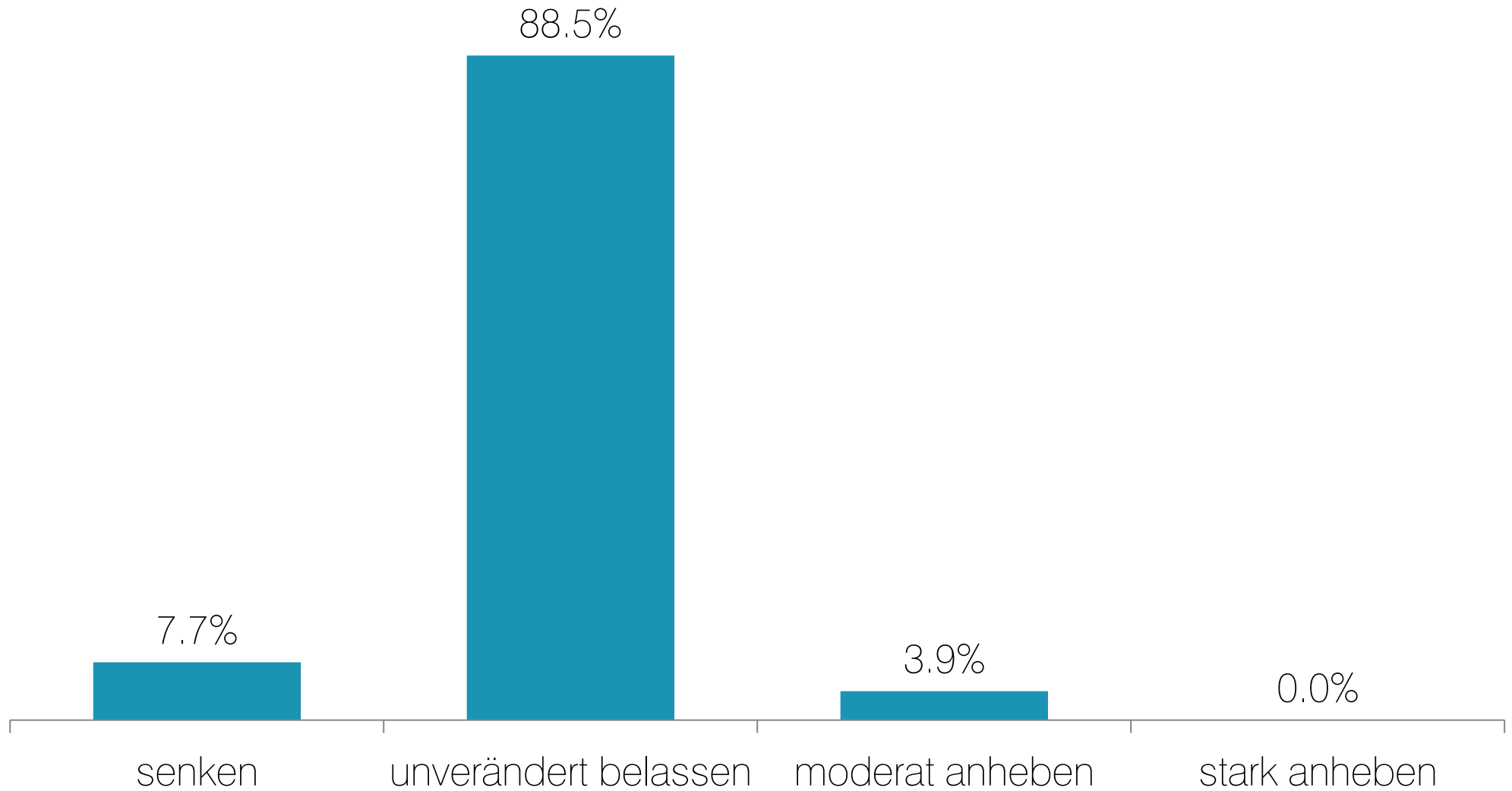
(1 = minimale Herausforderung, 10 = sehr grosse Herausforderung)

	2019	2020
Niedrige Zinsmarge	8.59	9.11
Kosten infolge zu tätiger IT-Investitionen	7.23	7.74
Wettbewerbsintensivierung durch Banken	6.91	7.61
Verschärfte Regulierung	6.68	7.51
Wettbewerbsintensivierung durch Nicht-Banken (Fintech, Versicherungen etc.)	6.45	7.41
Entwicklung attraktiver Produkte und Dienstleistungen	6.00	6.56
Konjunkturschwäche	4.05	6.52
Kundenfindung und -bindung	5.33	6.19
Personalstrategie	5.82	6.11
Corona-Effekte	n/a	6.11
Datensicherheit	6.27	6.07
Integration von Big Data und KI	n/a	6.00
Weiterentwicklung/Änderung der Unternehmenskultur	5.64	5.74
Volatilität am Immobilienmarkt	n/a	5.56

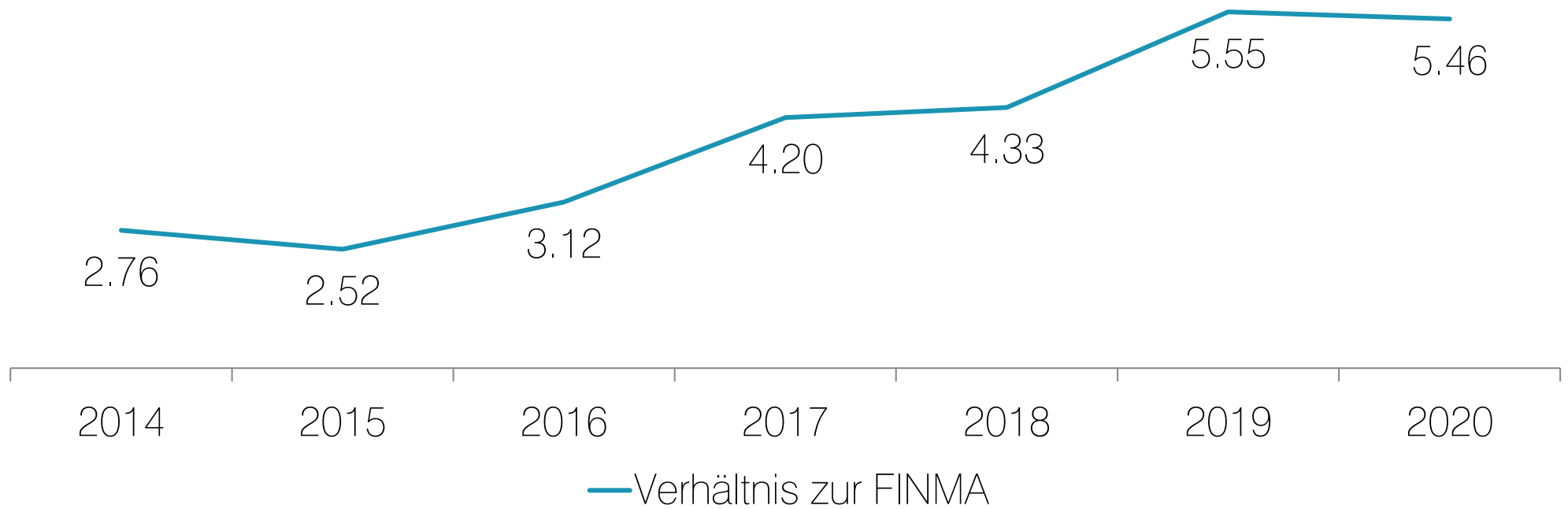
# Einschätzung zur Entwicklung der Zinsmarge in den nächsten 3 Jahren



## Die SNB wird die Leitzinsen innerhalb der nächsten 2 Jahre

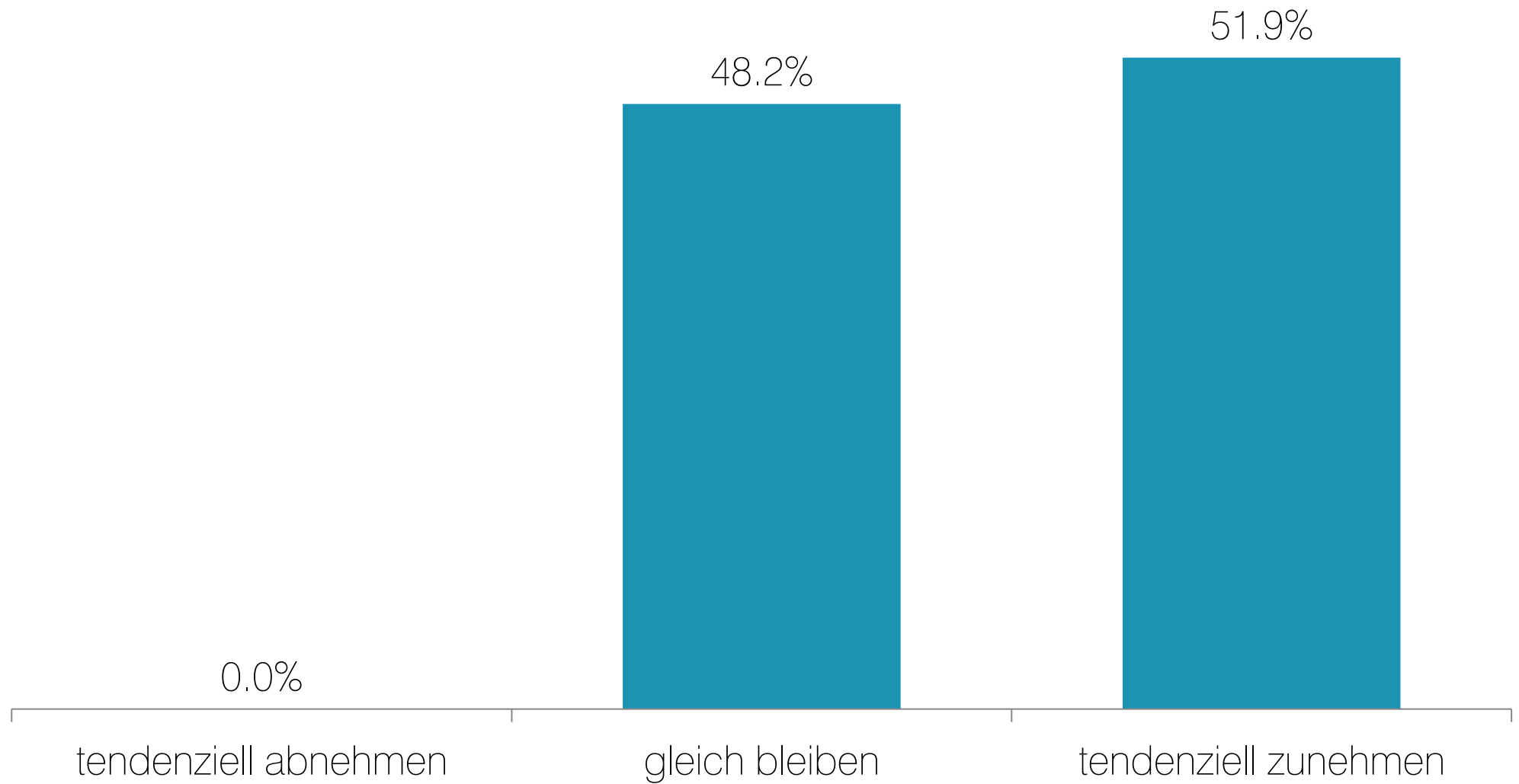


# Berücksichtigt die FINMA in ausreichendem Masse die Belange der regional tätigen Banken? (1=gar nicht, 10=vollends)

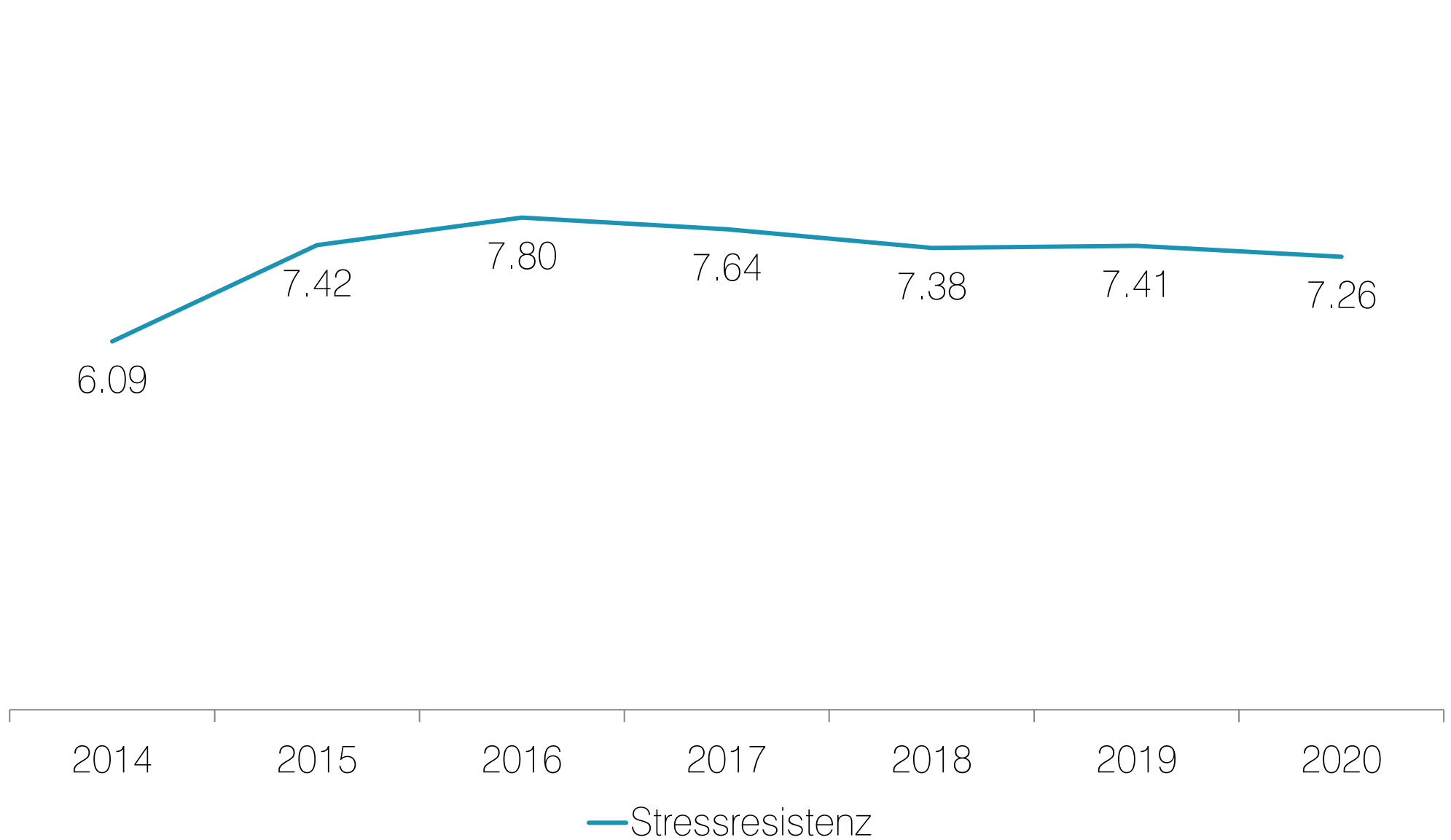




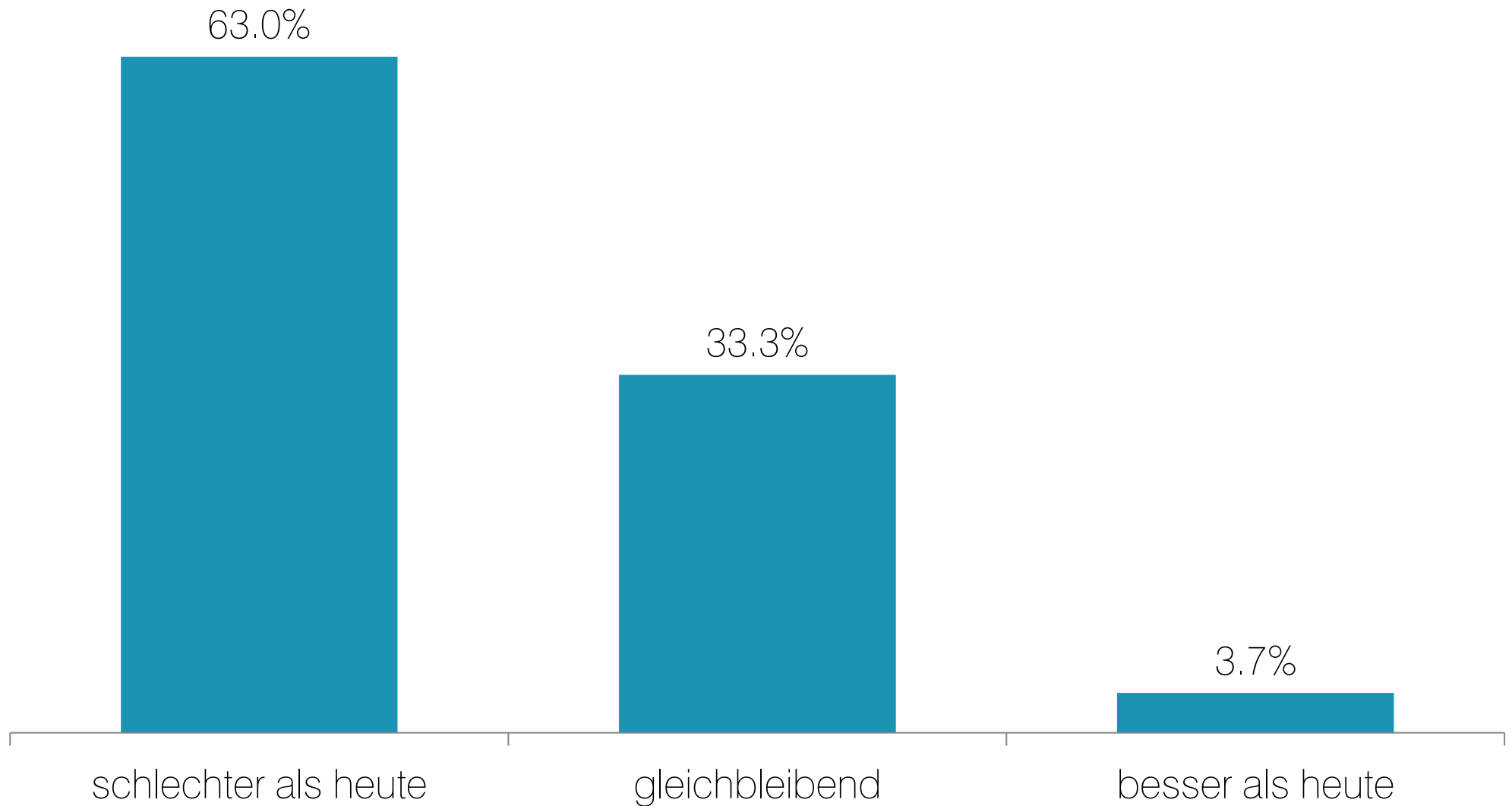
# In den nächsten drei Jahren wird die Regulierung in der Schweizer Finanzindustrie



# Stressresistenz des eigenen Instituts in einem allfälligen Krisenszenario (1=gering, 10=hoch)



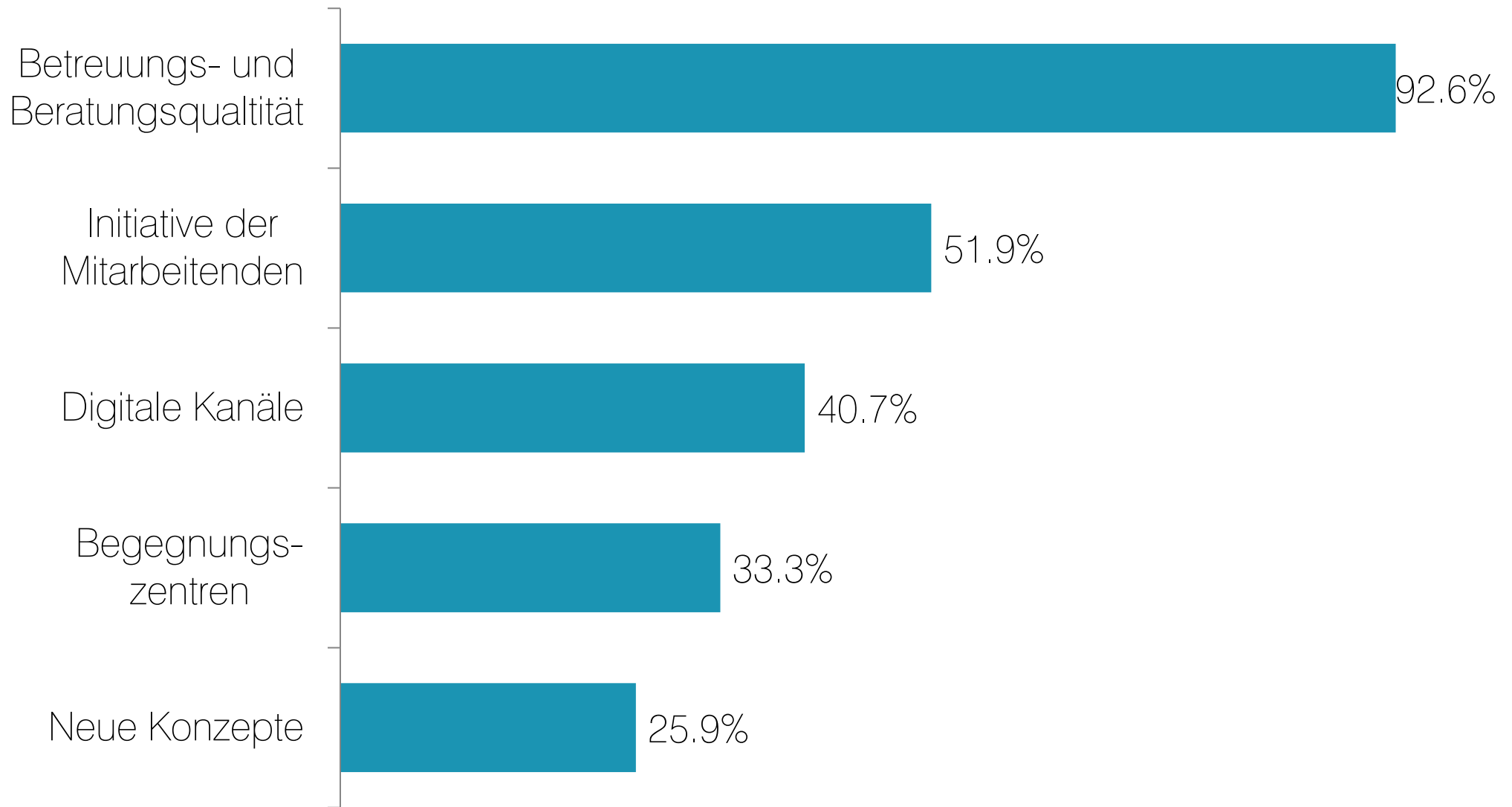
# Wie wird sich das Marktumfeld für die Retailbanken in zehn Jahren verändert haben?



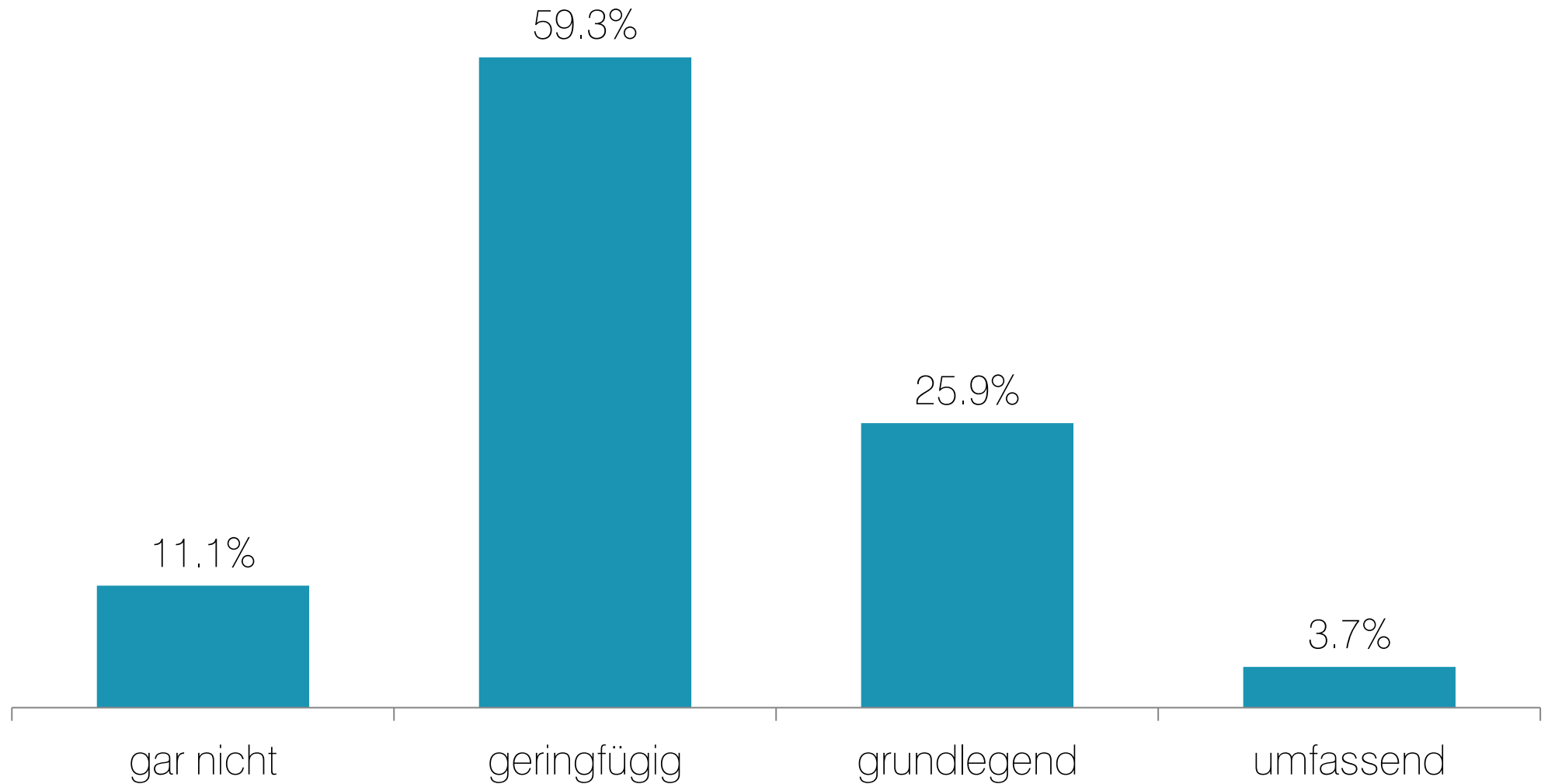
# Für den Transformationsprozess zur nachhaltig erfolgreichen Bank des 21. Jh. ist wichtig: (1=absolut unwichtig, 10=sehr wichtig)

	2020
Den Kunden und seine Wünsche ins Zentrum rücken	9.11
Wurzeln und Werte der Bank nicht vergessen	8.56
Empowerment der Mitarbeitenden	8.07
Bildung interdisziplinärer Teams	7.70
Differenziertes Angebot bieten	7.30
Früher als andere alles automatisieren	4.63
Jetzt voll auf Big Data und KI setzen	3.85
Autoritärer Führungsstil	2.67

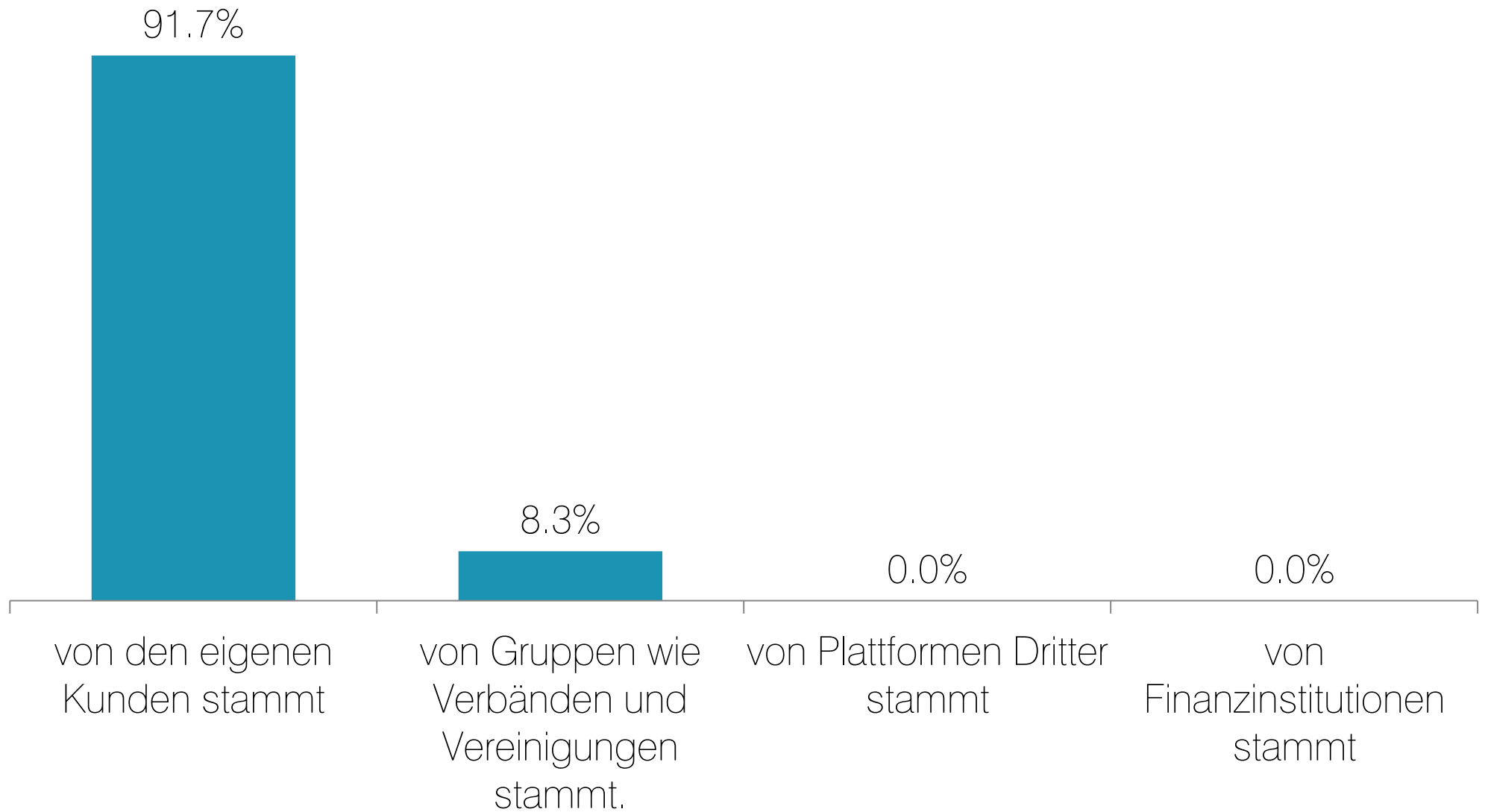
# Um das Beratungsgeschäft (zinsindifferentes Geschäft) zu expandieren, setzt ihr Institut auf



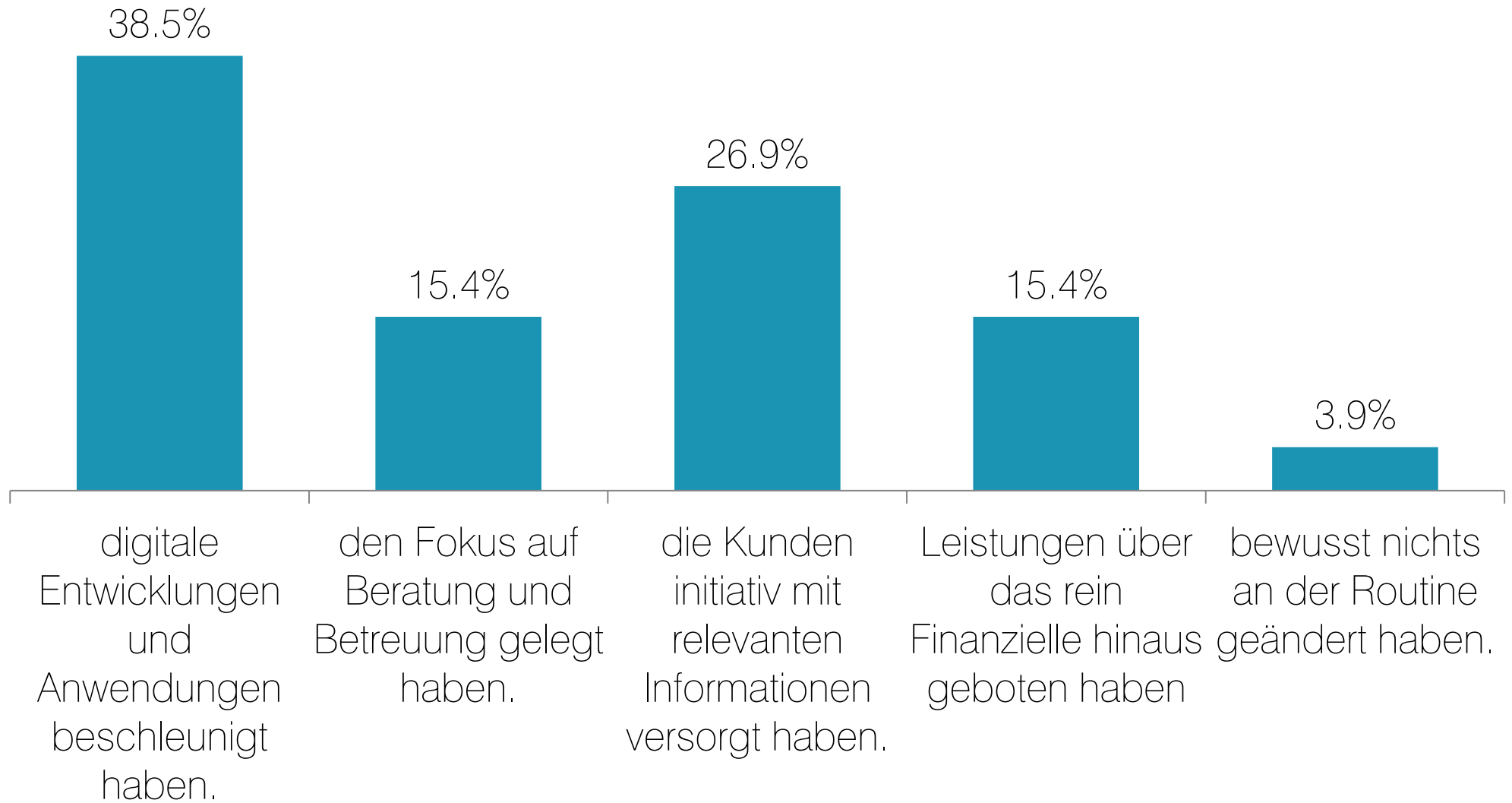
# Wie stark haben Sie sich bereits mit Künstlicher Intelligenz, Robotics und Big Data befasst?



# Bei der Datenanalyse verwenden die regional tätigen Banken hauptsächlich Kundendaten, welche

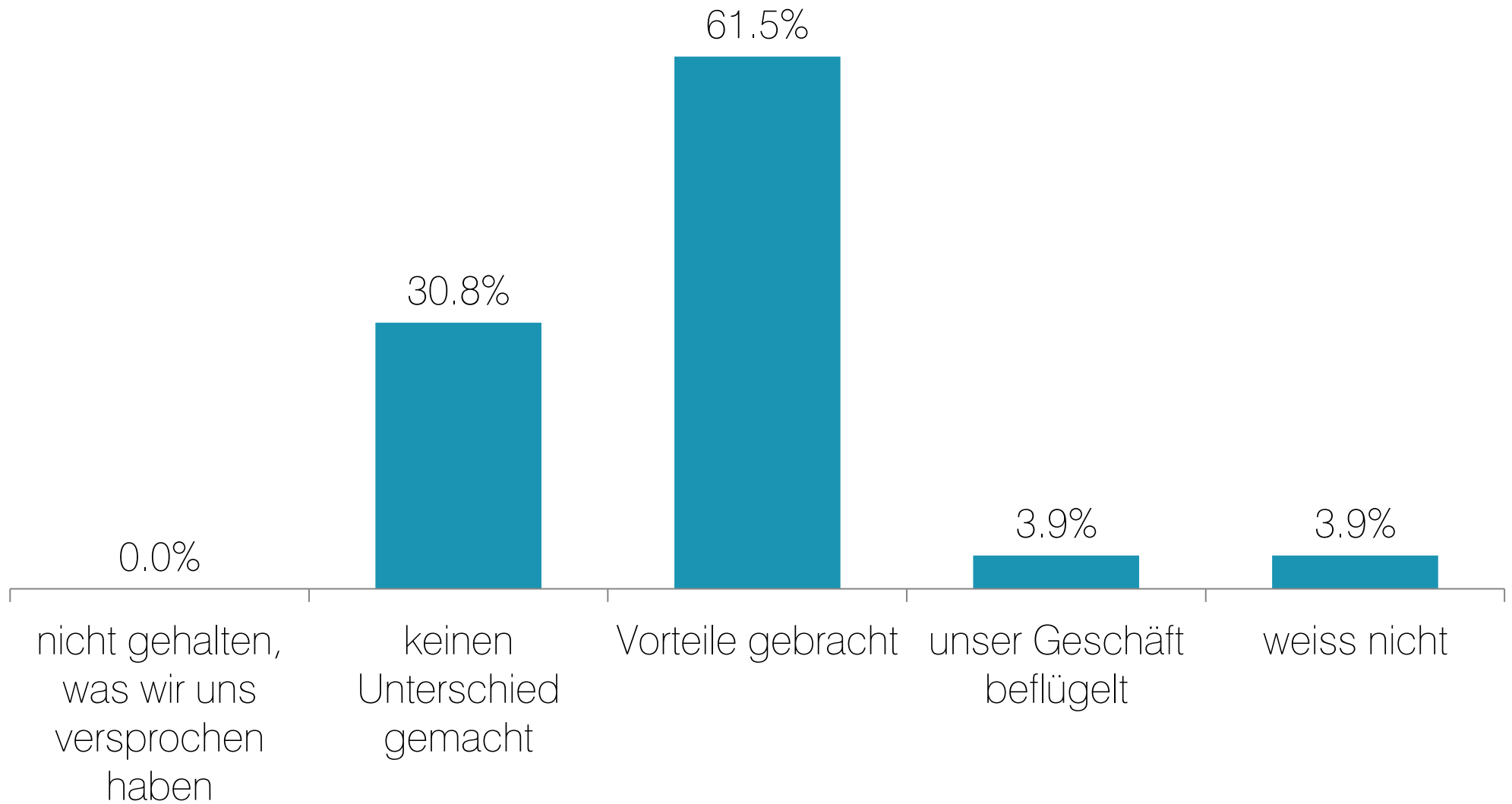


## Auf die Corona-Krise haben wir spezifisch reagiert, indem wir

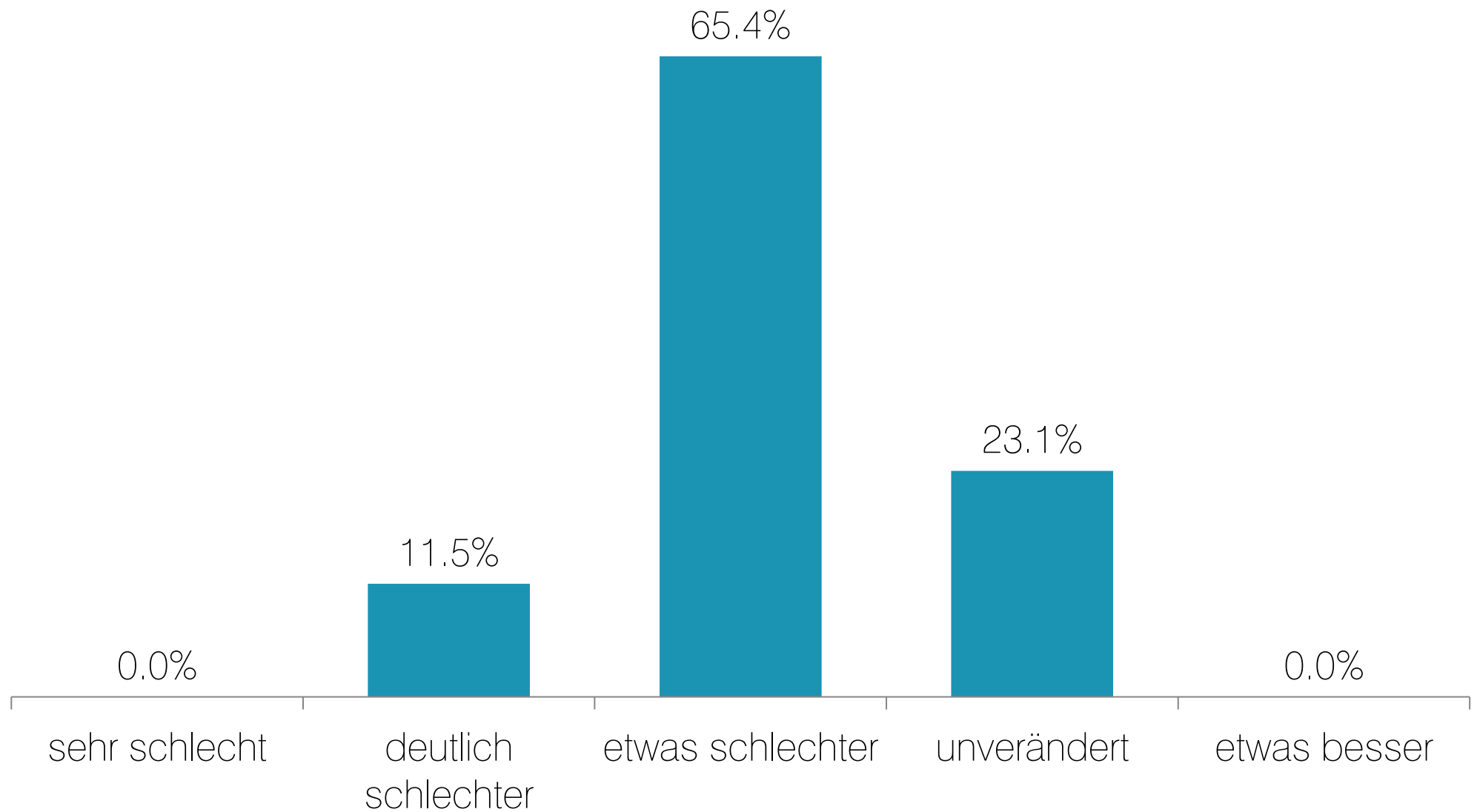




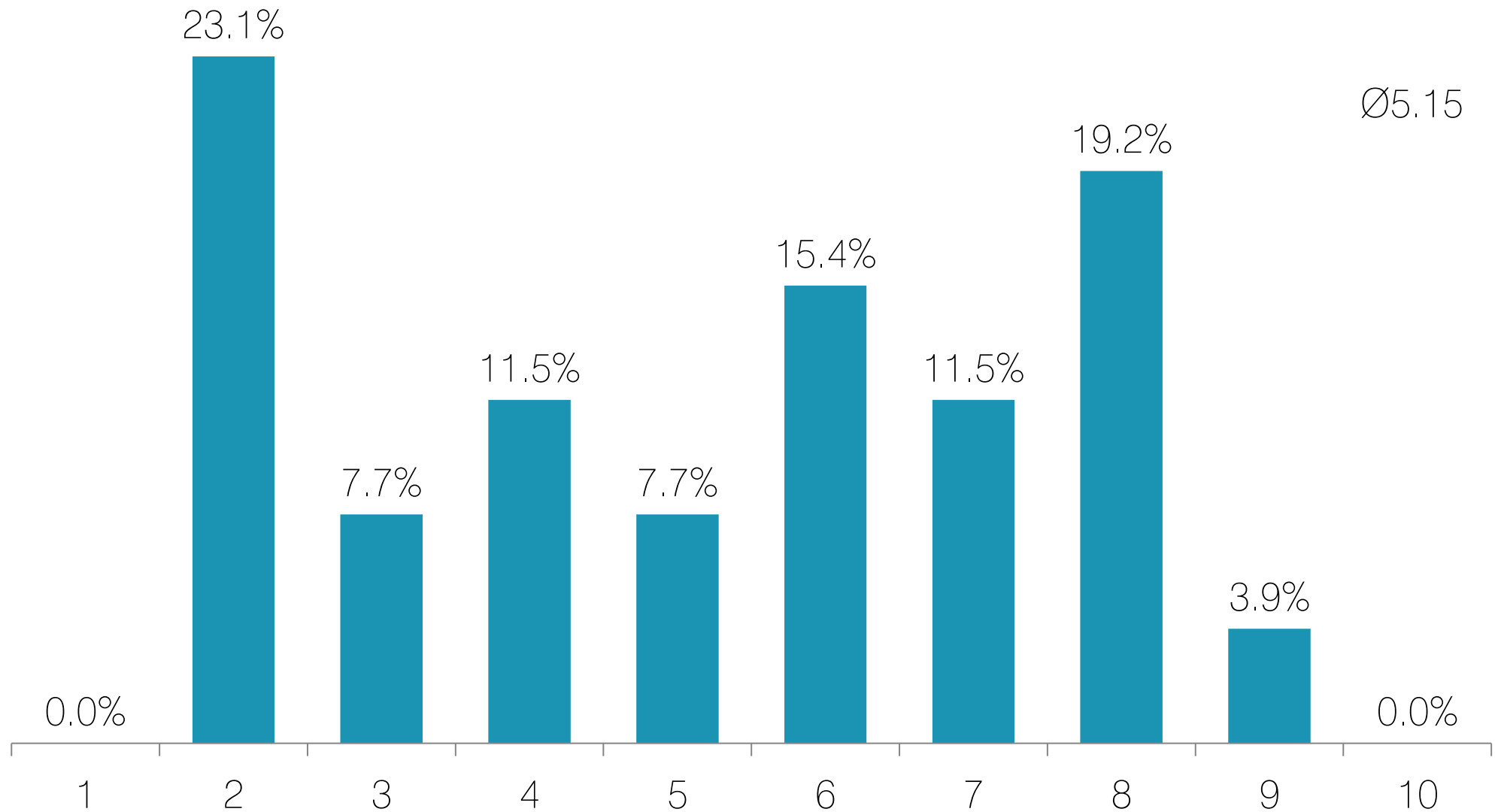
# Die vor der Pandemie etablierten Partnerschaften, Kooperationen und Allianzen haben seit März



# Einschätzung zur Veränderung der finanziellen Gesundheit der Privatkunden



# Häufung von M&A-Transaktionen aufgrund der Auswirkungen der Pandemie? (1=wenig wahrscheinlich, 10=sehr wahrscheinlich)



# Zusammenfassung – 4 Thesen

---

## 1. Gesunde Selbsteinschätzung bestätigt

- Corona-Krise zeigt, dass regional tätige Banken weitestgehend resilient sind
- Eigenkapitalquoten liegen deutlich über den regulatorisch geforderten 12.2%
- Test wird aber noch kommen

## 2. Digitalisierung und Überleben

- Adaption digitaler Anwendungen ist im Lockdown gelungen
- Verhältnis Robotics, Big Data und KI noch wenig präsent
- Digitalisierung kein Selbstzweck

## 3. Abgekühlte Interaktionsfähigkeit

- Kooperationen waren vor einem Jahr noch oben auf der Prioritätenliste
- Erwartungen an Kooperationen zumindest nicht enttäuscht
- Leidensdruck zur Konsolidierung (M&A) offenbar noch nicht gross genug

## 4. Wachstumstreiber Kreditvergabe

- Wachstum soll vor allem durch Kreditvergabe erfolgen
- Persönliche Beratung und Kundennähe /-fokus als Mittel zu mehr Wachstum